Nr. 9.

WRZESIEŃ

1947

WIADOMOŚCI RYNKU METALOWEGO

ORGAN
CENTRALI
HANDLOWEJ
PRZEMYSŁU
METALOWEGO

TREŚĆ:

ROK II. Nr. 9 (12) Bytom — 30 września 1947 Cena numeru 30 zł.

Wiadomości Rynku METALOWEGO

ORGAN CENTRALI HANDLOWEJ PRZEMYSŁU METALOWEGO

Mgr. St. Bagiński.

Osiągnięcia i zadania

Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego jest najmłodszą z instytucji tego typu istniejących w ramach Min. Przemysłu i Handlu, powstanie jej bowiem przypada po wejściu w życie uchwały Rady Ministrów z dnia 3 stycznia br. o tworzeniu przedsiębiorstw państwowych. Ten fakt stworzył dla naszej Instytucji bardzo poważne trudności natury formalno-prawnej, gdyż powołanie jej w drodze dotychczasowej utartej praktyki zarządzenia Ministra nie mogło już mieć miejsca. Brak pełnych podstaw prawnych, które prowizorycznie zastępowało zarządzenie Ministra, polecające imiennie Dyrektorowi Centrali rozpoczęcie pracy nad zorganizowaniem tego rodzaju instytucji, oraz zarządzenie Naczelnego Dyrektora Centralnego Zarządu Przemysłu Metalowego o tymczasowym zakresie działania Centrali Handlowej dawało możność dość powolnej i różnorodnej interpretacji szczególnie w zakresie kompetencji. To też nic dziwnego, że **jeden z podstawowych naszych postulatów** pod adresem władz nadrzędnych **była prośba o jak najrychlejsze wydanie statutu**, określającego definitywnie charakter naszej Instytucji.

Drugim momentem natury już merytorycznej jest charakterystyka produkcji przemysłu metalowego, posiadającego bardzo rozległy asortyment towarowy. **Wyroby masowe, seryjne i indywidualne wymagają różnorodnego podejścia, o ile chodzi o kwestie organizacyjne.** Mimo tych obiektywnych trudności **Centrala nasza opracowała program prac**, który po zaakceptowaniu przez ob. Ministra Przemysłu i Handlu zaczęliśmy przy współpracy z Departamentem Obrotu Artykułami Przemysłowymi i Departamentem Planowania i Polityki Handlowej **konsekwentnie realizować.** W zakresie prac organizacyjnych poczyniliśmy pewne postępy, jednakże z przyczyn prawnych nie są to osiągnięcia współmierne do poczynionych nakładów i wysiłków. Dopiero sprecyzowanie naszej sytuacji prawnej pozwoli nam na definitywne ujęcie naszej organizacji w formie branżowych Biur Sprzedaży. Znacznie większe rezultaty osiągnęliśmy natomiast na odcinku drugim, wiążącym się z zagadnieniem uporządkowania rynku w zakresie wyrobów przemysłu metalowego. W współpracy ze spółdzielczością i branżowymi organizacjami kupieckimi — rozpracowaliśmy zagadnienie marż dystrybucyjnych, które zostały z nieznacznymi zmianami zatwierdzone przez władze nadrzędne i zdają obecnie egzamin życia. Baczna obserwacja na tym odcinku stwierdza, że marże te poza stosunkowo nielicznymi wyjątkami w handlu hurtowym (wysokości 16 — 21%) są ustalone w sposób racjonalny, natomiast w handlu detalicznym (18 — 29%) będą się niewątpliwie domagały pewnej korektury. Chcę tu zwrócić uwagę, że **marże ustalone dla produktów sektora prywatnego są znacznie wyższe**, konsekwentnie towar sektora prywatnego **jest dla odsprzedawców lukratywniejszy od naszego.** W oparciu o marżę, oraz kalkulację fabryczną zostały opracowane cenniki loco zakład wytwórczy, obowiązujące wielkich konsumentów, odbierających bezpośrednio z zakładu jak Ministerstwo Komunikacji, Ministerstwo Obrony Narodowej i tp. Cennik — franco stacja odbiorcza dla odsprzedawców hurtowych — cennik hurtowy dla odsprzedawców detalicznych i cennik detaliczny dla konsumentów. Cenniki te szczególnie grupy ostatniej wydrukowane w wielu tys. egzemplarzy zostały rozprzestrzenione po terenie całego Kraju i bez przesady można stwierdzić, że **na wyroby nasze osiągnęliśmy ceny jednolite — kładąc kres wszelkim przejawom spekulacji.**

Wielki wysiłek włożyliśmy w organizację sieci dystrybucyjnej. **Jako naczelną koncepcję przy tej organizacji przyjęliśmy, że sieć dystrybucyjna**, a raczej wg właściwszego określenia sieć handlowa mimo, że składa sie z przedsiębiorstw wszystkich 3-ch sektorów, **musi być podporządkowana gestii**

Centr. H.P.M. i spełniać ściśle zadania, jakie w myśl założeń polityki gospodarczej rządu są dla sieci handlowej przewidywane. **Następnie w podejściu do budowy sieci handlowej** przyjęliśmy za zasadę, że naczelnym jej zadaniem **jest sprawa obsługi odbiorców.** Stoimy bowiem na stanowisku, że monopolistyczna sytuacja nietylko nie uprawnia nas do lekceważenia odbiorców, a wręcz przeciwnie, w ogólnym interesie gospodarczym nakłada obowiązek tego rodzaju organizacji sieci handlowej, by dać możność odbiorcy — przy minimum wysiłku w najmniejszym okresie czasu zaspokoić swoje potrzeby. To zmusza nas do szerokiej rozbudowy sieci handlowej i wykorzystania wszelkich możliwości istniejących na płaszczyźnie wszystkich 3-ch sektorów. Osiągamy to w drodze rozbudowy wielobranżowych hurtowych składów własnych, placówek detalicznych, w artykułach gdzie to jest uzasadnione gospodarczo, zawarcie umów z pokrewnymi Centralami Handlowymi, celem zużytkowania ch placówek terenowych dla dystrybucji naszych wyrobów. Wykorzystanie placówek spółdzielczych na podstawie ramowej umowy zawartej ze Związkiem Gospodarczym „Społem", w końcu sieci hurtowników prywatnych i detalistów, przy czym o ile chodzi o tych ostatnich, zajęliśmy bez wzgl. stanowisko wyeliminowania firm t. zw. biurkowych, prowadzących handel jedynie tranzytowy, bez angażowania poważnych środków finansowych i czynienia nakładów inwestycyjnych — stoimy bowiem na stanowisku, że tylko taki handel jest moralny, który inwestuje.

Omawiając w streszczeniu poszczególne sektory podkreślamy, że w 2-ch etapach 1 lipca i 1 września uruchomiliśmy 6 wielobranżowych składów własnych w ważnych ośrodkach gospodarczych Kraju (Kraków, Katowice, Wrocław, Poznań, Szczecin, Gdańsk). Składy te powstały z komasacji i uzupełnienia składów niektórych Central branżowych, wchodzących obecnie w orbitę Centrali Handlowej. O celowości tego posunięcia świadczy fakt, że koszty handlowe obecnie istniejących Składów spadły w stosunku do kosztów handlowych uprzednio istniejących jednobranżowych składów z 10.2% na 5,6% i wykazują dalszą tendencję malejącą. Wiąże się to w pierwszym rzędzie ze zwiększeniem obrotów i ustaleniem wspólnej administracji. Zebrane doświadczenia w ciągu najbliższych paru miesięcy pozwolą nam przez usprawnienie organizacyjne niewątpliwie koszty te jeszcze znacznie obniżyć. W roku 1948 zamierzamy uzupełnić sieć naszych wielobranżowych składów własnych do ogólnej liczby 16. Tam, gdzie sieć naszych składów nie jest zorganizowana — na podstawie umowy z Centralą Żelaza i Stali wykorzystujemy składy główne Centrali Żelaza i Stali, oraz Państwowego Przedsiębiorstwa Składów Żelaza, które to placówki zgodnie z umową są w zakresie dystrybucji naszych wyrobów nam podporządkowane. Placówki te są następujące: Bydgoszcz, Łódź, Rzeszów, Opole, Wałbrzych, Kalisz, Będzin, Białystok, Tarnów, Bielsko, Piotrków Tryb., Częstochowa, Kielce, Radom, Olsztyn, Włocławek, Jelenia Góra.

Zawarliśmy również umowę z Centralą Zbytu Przemysłu Mineralnego o uzupełnienie asortymentu towarowych artykułów budowlanych, rozprowadzanych przez placówki tej Centrali naszymi wyrobami, jak okucia budowlane, gwoździe i tp. i vice-versa — Centrala Zbytu Przemysłu Mineralnego stawia do dyspozycji naszych wielobranżowych składów własnych artykuły, uzupełniające dla odlewów — wszelkiego rodzaju fajanse.

W zakresie detalu zamierzamy uruchomić eksperymentalnie Dom Towarowy branży żelaznej w Chorzowie, gdzie dzięki rzeczowemu stanowisku Centrali Żelaza i Stali uzyskamy odpowiednie na to pomieszczene, oraz przejmujemy 8 sklepów detalicznych sprzętu precyz. optycznego. Liczbę tych sklepów w roku 1948 zamierzamy powiększyć do 11, oraz zorganizować kilka sklepów detalicznych w zakresie mebli stalowych. Maszyny rolnicze są zbywane za pośrednictwem 2-ch składów hurtowych, oraz ok. 40 punktów sprzedaży przyfabrycznej. Problem dystrybucji w zakresie maszyn rolniczych nie jest jeszcze przez naszą Instytucję rozpracowany. Waga tego zagadnienia zmusza nas przystąpić do niego jak najpilniej.

Na odcinku współpracy ze spółdzielczością sfinalizowaliśmy umowę ramową ze „Społem", której głównymi wytycznymi jest a) utrzymanie jednolitej ceny wyrobów dla konsumentów, b) zachowanie przez nas gestii, o ile chodzi o rozprowadzenie terenowe naszych wyrobów. Placówki spółdzielcze w liczbie około 400 — predestynujemy głównie do zaopatrywania rynku wiejskiego.

Wreszcie w znacznej mierze przy współpracy z Ogólnopolskim Zrzeszen. Kupców Branży Żelaznej i Metalowej uporządkowaliśmy odcinek sektora prywatnego, obejmujący w wyrobach masowych ok. 80-ciu zarejestrowanych hurtowników przeważnie o charakterze jednobranżowym i ok. 1 1/2 tys. detalistów. Wg stanu na dzień 31. 8. br. Woj. Krakowskie 274, Warszawskie 248, Poznańskie 204, Lubelskie 114, Gdańskie 73 i tp.

Kończąc o zagadnieniu sieci dystrybucyjnej należy podkreślić, że poważną wagę przykładaliśmy do rozbudowy tej sieci na terenie Ziem Odzyskanych. Z 6-ciu wielobranżowych składów własnych trzy znajdują się na Z. Odzysk. a mianowicie: w Gdańsku, Wrocławiu i Szczecinie. Przy zakładaniu tych składów jeszcze z ramienia Centrali Śrub i Nitów były podnoszone z wielu stron wątpliwości o celowości tego posunięcia. Rzeczywistość w postaci narastającego w tempie, które trudno było przewidzieć, ożywienia gospodarczego na tych ziemiach, potwierdziła całkowicie słuszność naszej decyzji. Chcemy bowiem również na naszym skromnym odcinku przyczynić się do wielkiego dzieła odbudowy gospodarczej tych ziem.

Coraz baczniejszą uwagę zaczynamy poświęcać zagadnieniom analizy rynku. Wielobranżowy charakter naszych artykułów powoduje, że sytuacja rynkowa układa się dalej w sposób niejednolity. Rozróżniono tu grupę artykułów, które nie są w Kraju produkowane, jak łożyska kulkowe i rolkowe, sprężyny techniczne i inne. W artykułach tych Centralny Zarząd Przemysłu Metalowego czyni wysiłki, by produkcję zmontować. Na razie jednak przez dłuższy czas, w zakresie łożysk będziemy musieli korzystać z importu, odnosi się to również do całego szeregu urządzeń maszynowych. Artykułami o dużej deficytowości są narzędzia tnące, wyroby śrubowe, odlewy techniczne. O ile chodzi o narzędzia tnące, mimo konieczności dokonania maksymalnych wysiłków w zakresie zwiększenia ich produkcji krajowej będziemy musieli w najbliższym

ckresie zaopatrywać się jeszcze z importu. W zakresie wyrobów śrubowych mimo ich wielkiej obecnie deficytowości, gdyż stosunek zapotrzebowania do produkcji układa się ca jak 2 : 1 przy pewnych nakładach inwestycyjnych w zakresie parku maszynowego, oraz należytego asortymentu tego przemysłu ze strony hutnictwa, produkcja powinna szybko wzrastać. Poważny deficyt występuje również w odlewach technicznych i konieczność wzrostu produkcji jest tutaj nieodzowna.

W nadmiarze występują na rynku następujące artykuły: maszyny rolnicze, czarne narzędzia, okucia, hufnale, odlewy handlowe i tp. W szeregu tych artykułów napotykamy na poważną konkurencję przemysłu miejscowego i prywatnego. Wysuwają się tutaj możliwości eksportowe, które jednakże są uwarunkowane z jednej strony podniesieniem jakości, z drugiej strony sprawnością aparatu eksportującego, na który Centrala Handlowa w obecnej strukturze organizacyjnej nie ma wpływu.

W zakresie rynku wewnętrznego aparat dystrybucyjny będzie musiał zaniechać dotychczasowe metody dystrybucji, a przejść do normalnej pracy handlowej przy użyciu reklamy, akwizycji i tp. Nie błaha jest tu kwestia zrewidowania kalkulacji fabrycznej jak też zarzutów. Zagadnieniu tych artykułów w nadmiarze poświęcamy w tej chwili nader baczną uwagę, stanowią one przedmiot badań specjalnej komisji powołanej w łonie Centrali Handlowej, której prace stanowią przedmiot żywego zainteresowania ze strony Depart. Obrotu Artykułami Przemysłowymi i Centralnego Zarządu Przemysłu Metalowego.

Wiele również uwagi poświęcamy zagadnieniom jakości i asortymentu towarów, którymi obsługujemy rynek. W tej kwestii otrzymaliśmy z „terenu" szereg cennych uwag i mamy już do zanotowania pewne rezultaty.

Dużo uwagi poświęciliśmy również zagadnieniu planowania zbytu i współpracy w tym zakresie produkcji. Odbył się w tym celu parodniowy kurs instruktorski, oraz instruktorzy nasi odwiedzili szereg Biur Sprzedaży dla celów pouczenia personelu w zakresie zagadnienia naogół jeszcze u nas nowego. W wyniku tych prac w niedługim czasie zostanie opracowany pierwszy w przemyśle metalowym plan zbytu (na rok 1948).

Jako dalszy rozwój prac w tym kierunku chcemy w planowaniu zbytu uwzględnić w sposób ważki planowanie rejonowego zaopatrzenia.

Poważny problem stanowią dla nas zagadnienia finansowe. Przedstawiciele naszej Centrali biorą aktywny udział w pracach nad przejęciem finansowania pod plan przez Narodowy Bank Polski. Uchwała Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów z dnia 22 maja br., znosząca zaliczkowanie dla odbiorców sektora państwowego i spółdzielczego, stanowiących łącznie u nas ok. 90% odbiorców, postawiła przemysł nasz w obliczu poważnych trudności finansowych. Akcja Centralnego Zarządu i częściowo nasza, zapobiegły sytuacji przez uzyskanie przejściowo kredytów obrotowych dla naszych Biur Sprzedaży w Banku Gospodarstwa Krajowego.

Drugą poważną trudnością jest w związku z zagadnieniem przejęcia inkasa przez bank, zatrzymywanie się wpływów do naszych Biur Sprzedaży z powodu trudności manipulacyjnych w banku. W związku z powyższym wystąpiliśmy do Banku Narodowego o przyznanie nam bezprocentowego kredytu pod złożone faktury.

Kapitalnym zagadnieniem **jest sprawa dostarczenia** nowej sieci handlowej **kredytów obrotowych i inwestycyjnych,** bez których sprawa działalności jest nie do pomyślenia.

W współpracy z Depart. Ekonomiczno-Socjalnym, Wydział Pracy i Płacy uporządkował zasadę wynagrodzenia dla pracowników zbytu przemysłu metalowego. Pragniemy jednak tu podkreślić niewspółmierność płac szczególnie personelu niższego do płac spółdzielczości, a nawet do płac w przedsiębiorstwach podporządkowanych innym resortom ministerialnym. Te różnice powodują płynność personelu, odbijającą się niekorzystnie na toku pracy.

W zakresie prasy, informacji i wydawnictw Centrala nasza w współpracy z C.Z.P.M. i Zjednoczeniami podjęła główny ciężar urządzenia pawilonu przemysłu metalowego na Targach Poznańskich, pawilonu, który zakresem wystawionych eksponatów wybijał się niewątpliwie na czoło.

W wyniku doświadczeń osiągniętych na Targach Poznańskich, Gdańskich i innych wystąpiliśmy, by czynniki powołane wcześniej ustalały kalendarzyki tego rodzaju imprez, w których mamy wziąć udział, oraz przeprowadziły rewizję kosztów udziału, które naszym zdaniem są niewspółmiernie wysokie.

Przemysł metalowy wziął również udział w szeregu wystaw zagranicznych w Czechosłowacji, Bułgarii, Szwecji, Francji i tp.

Nasz Dział Wydawniczy był ostatnio zaabsorbowany wydawaniem cenników głównie detalicznych, w związku ze sprawą uporządkowania rynku. Wydano 11 rodzai cenników drukiem, w nakładzie po kilka tysięcy egzemplarzy, oraz szereg na powielaczu. Prócz tego w bieżącym roku wydaliśmy „Tabele Wag" wyrobów masowych, stanowiące cenną pomoc dla naszych odbiorców. Jako stałe wydawnictwo miesięczne wydajemy „Wiadomości Rynku Metalowego", cieszące się coraz większym zainteresowaniem ze strony zarówno odbiorców jak i produkcji. Mamy w opracowaniu kilka dalszych fachowych wydawnictw.

Doniosłym zagadnieniem jest **przeszkolenie fachowe personelu** dla sieci handlowej naszego przemysłu. Wymaga ono prócz znajomości ogólnych zasad handlowych również pewnej wiedzy branżowej. Zorganizowany na wiosnę br. kurs pozwolił nam zebrać pewną sumę doświadczeń i powrócić w niedługim czasie do prac w tym zakresie, przy czym zamierzamy wciągnąć do współpracy pokrewne nam Centrale Handlowe, jak Centralę Żelaza i Stali, oraz Związek Gospod. „Społem". Występujemy również o ufundowanie stypendiów dla słuchaczy Wyższych Szkół Handlowych.

Dla zilustrowania pewnej całości obrazu należałoby przytoczyć kilka cyfr. Przewidujemy obrót naszej Centrali Handlowej wg faktur Biur Sprzedaży na ca 27 miliardów zł. za rok bieżący. Udział poszczególnych sektorów w tej fakturze kształtuje się orientacyjnie w sposób następujący:

sektor państwowy	ca 75%
sektor spółdzielczy	ca 15%
sektor prywatny	ca 10%

Udział procentowy bezpośredniej konsumcji w obrocie przekracza 60%, reszta odsprzedaż.

W miarę wzrostu produkcji udział odsprzedaży wzrasta. Koszty handlowe aparatury zbytu wynoszą ca 1,5 do 2%.

Udział eksportu do całości obrotu wynosi ca 2,5%.

Największy udział w eksporcie w stosunku do swej faktury ma Przemysł Budowy Maszyn Włókienniczych, przekraczający 15%, następnie wyroby z drutu ca 9%. Udział zdaniem naszym powinien być znacznie powiększony, jednak jak to już wyżej wspomnieliśmy, z przyczyn strukturalno-organizacyjnych wpływ Centrali Handlowej na tę sprawę jest minimalny.

Reasumując stwierdzamy, że mimo krótkiego okresu czasu istnienia naszej Instytucji, **osiągnęliśmy niewątpliwie rezultaty, szczególnie w zakresie uporządkowania rynku, aczkolwiek ilość problemów stojących przed nami do rozwiązania jest jeszcze bardzo wielka.** Jeżeli osiągnęliśmy te rezultaty mimo całego szeregu trudności szczególnie natury formalno-prawnej, to należy to zawdzięczać fachowej i ofiarnej pracy niemal całego personelu aparatu zbytu przemysłu państwowego.

Inż. Jung Zenon, Bytom.

Usprawnienie planowania

W ostatnich tygodniach odbyły się konferencje, które będą miały zasadniczy wpływ na dalsze doskonalenie się organizacyjne planowania. Celem konferencji kierowników planowania produkcji, było omówienie opracowanych przez Departament Planowaniu Min. Przemysłu formularzy planowania produkcji. Obejmują one zagadnienia dotychczas opracowywane jak, wielkość produkcji, praca i płaca, wydajność, zaopatrzenie materiałowe, zapotrzebowanie energii, nie wyczerpujące jednak całości zagadnienia planowania w przemyśle, gdyż nie opracowały kapitalnego zagadnienia jakim jest planowanie finansowe, biorąc pod uwagę wskaźniki kosztów własnych i środków obrotowych. Obecnie opracowane formularze są dalszym etapem w całkowitym ujęciu planowaniem gospodarczej działalności każdej fabryki.

Podstawowym obiektem planowania staje się fabryka jako jednostka gospodarczo samodzielna. Fabryka planuje szczegółowo i asortyment produkcyjny i wszystkie wskaźniki. Zjednoczenia opracowują plany produkcyjne zbiorcze na formularzach uproszczonych po uprzednim skontrolowaniu i skorygowaniu wskaźników opracowanych przez fabryki. Centralne Zarządy Przemysłowe opracowują również plany zbiorcze po uprzedniej analizie otrzymanego materiału ze Zjednoczeń pod kątem ogólnej polityki produkcji i finansowej. Stopniowe zwężenie zakresu zagadnień na odcinku fabryka — Centralny Zarząd jest charakterystyczne i pozwala przypuszczać, że w dalszej organizacji przemysłu, Zjednoczenia i Centralne Zarządy Przemysłowe otrzymają zakres pracy o charakterze ściśle nadzorczym.

Przerzucenie ciężaru planowania na fabryki, stwarza problem personalny. Zagadnienie planowania produkcji zostało ściśle określone jako zagadnienie organizacyjno-techniczne. Dlatego też opracowanie planów produkcji, obejmujących koszty własne i finanse, zostaje powierzone pracownikom technicznym. Biorąc pod uwagę wagę zagadnienia, winien to być personel inżynieryjny o dużej znajomości warunków lokalnych, oraz dużej wiedzy w zakresie swej działalności. Tak często dotychczas stosowaną w planowaniu **„improwizację" musi zastąpić naukowa metoda pracy,** realne podstawy planu, rzeczowość i uzasadnienie wskaźników planowania, obiektywna analiza warunków pracy, możliwości zaopatrzenia, zatrudnienia sił roboczych itp.

Obsada odpowiednimi ludźmi Wydziałów Planowania napotyka na duże trudności, co niewątpliwie wpłynie hamująco na doskonalenie się planowania. Wydaje się tutaj koniecznością uczynienie stanowisk kierowniczych, w planowanu atrakcyjnymi przez możliwość awansu do wyższych grup, przez premie specjalne itp.

Nie ma dobrego planowania bez dobrze działającej sprawozdawczości. Podstawą dobrze działającej sprawozdawczości jest wnikliwa analiza i obiektywna ocena przebiegu i wyników wykonania planu. Równolegle z usprawnieniem planowania winno iść usprawnienie sprawozdawczości i statystyki. Usprawnienie to winno pójść przede wszystkim w kierunku ostatecznego zrewidowania ilości i celowości niezbędnych sprawozdań i ilości instytucji uprawnionych do ich otrzymywania. **Przeładowanie sprawozdawczości uniemożliwia jakąkolwiek analizę przekazywanego materiału** i w konsekwencji powoduje popełnianie błędów w planowaniu, o znaczeniu często zasadniczym.

Trzydniowe obrady kierowników planowania produkcji w przemyśle metalowym z udziałem Departamentu Planowania, który w opracowanie nowych formularzy wniósł dużo pozytywnej pracy, umożliwiły Departamentowi Planowania szczegółowe wniknięcie w specyficzny charakter pracy przemysłu metalowego. Duży asortyment wyrobów stwarza różnorodność zagadnień. Sprowadzenie tych zagadnień do wspólnego mianownika w planowaniu będzie wymagało więcej czasu i wysiłków niż w przemysłach o małym wachlarzu produkcji. **Punktem zwrotnym w dotychczasowym traktowaniu zbytu jest przyznanie mu roli sternika w kierowaniu produkcją,** tak co do ilości jak i asortymentu. Na konferencji planowania produkcji zostały ustalone następujące podstawy koordynacji produkcji ze zbytem przy opracowaniu planu produkcji na rok 1948.

1) Globalne cyfry produkcyjne dla poszczególnych Zjednoczeń podane przez Departament Planowania Min. Przemysłu jako zadanie produkcyjne na rok 1948 będą po skonfrontowaniu z możliwościami zbytu przez poszczególne Biura Sprzedaży Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego — zatwierdzone względnie odpowie-

dnio skorygowane. Jednocześnie podane zostaną uwagi odnośnie asortymentu, wymiarów, typów, jakości itp., dane wynikowe z analizy rynku, które będą podstawą do asortymentowego opracowania planów produkcji.

2) Na podstawie powyższych danych, opracowane plany produkcji dla poszczególnych Zjednoczeń będą wymagały ostatecznej akceptacji (podpisania) przez Biura Sprzedaży CHPM, po czym jako obowiązujące tak produkcję jak i zbyt będą mogły być wysłane do CZPM.

Oczywiście plan roczny winien być co kwartał korygowany przez zbyt, gdyż planowanie na okres roczny przy nieustabilizowanym rynku, braku sprecyzowanych planów inwestycyjnych, na których opiera się duża część produkcji przemysłu metalowego, oraz przy wadliwie działającym zaopatrzeniu — nie jest obecnie możliwe. Kwartalna koordynacja produkcji ze zbytem szczególnie w wyrobach masowych, sezonowych, seryjnych oraz wszędzie tam, gdzie produkuje się na skład, będzie opierać się na szczegółowych co do asortymentu wymiarów i typów, planach zbytu opracowanych przez Biura Sprzedaży, które będą obowiązującymi planami produkcji.

Bolączką poruszoną na Zjeździe jest sprawa zaopatrzenia przemysłu metalowego, szczególnie w materiały podstawowe, jak wyroby hutnicze. **Zasada wyprzedzania opracowania planów zaopatrzenia w czasie przed produkcją jest podstawowym elementem wykonania planu.** Wielkość okresu wyprzedzania będzie zależna od terminów i możliwości dostaw, posiadanych zapasów, oraz wielkości zużycia w planowanym okresie. W wyrobach masowych np. jak śruby, zapasy w wyroby walcowane są zależne od terminów dostaw, oraz wskaźników zużycia. Jest rzeczą anormalną, by fabryki przemysłu śrubowego zamawiały materiał produkcyjny dopiero po otrzymaniu zamówień.

Fabryki masowych wyrobów winny dysponować zapasem minimalnym od 3—6 miesięcy w zależności od terminu dostaw. Zapas ten winien być uzupełniany planem zaopatrzenia w zależności od norm zużycia. Usprawnienie zaopatrzenia ma pójść w kierunku więcej szczegółowo opracowanego asortymentu (grup) zamawianych profili walcowanych, wykonywania asortymentowego planów produkcji przez walcownie wg bieżącego zapotrzebowania przemysłu, dodawania do planu zaopatrzenia pewnej nadwyżki, która ma stworzyć niezbędne zapasy magazynowe, oraz, o czym wspomnieliśmy powyżej, wyprzedzanie zaopatrzenia w czasie, umożliwiającym dostawy ze strony przemysłów produkujących dane wyroby.

Na komisji planowania zbytu konferencji państwowych przedsiębiorstw handlowych omawiano stan organizacyjny planowania zbytu, oraz wysunięto cały szereg wniosków, zmierzających do usprawnienia organizacyjnego. Zmieniony model gospodarczy naszego kraju stworzył nowe warunki, wymagające całkowitego przeorganizowania się aparatu handlowego. W nowej organizacji dystrybucji jedno z czołowych miejsc musi zająć planowanie zbytu i koordynacja produkcji ze zbytem. Planowanie zbytu musi oprzeć się na dokładnym i szczegółowym badaniu rynku pod kątem zapotrzebowania:

1) ilościowego i wartościowego,

2) jakości i asortymentu,

3) poszczególnych odbiorców (przemysł, miasto, wieś),

4) poszczególnych rejonów,

5) sezonowego charakteru,

6) inwestycyjnego i konsumcyjnego.

Stałe zbieranie materiału poprzez ankiety i sprawozdawczość, opracowanie kartotek, tablic porównawczych wahań okresowych i stosunku popytu do podaży, map sprzedaży — to niezbędne wstępne prace umożliwiające planowanie zbytu.

Plan zbytu opracowany na podstawie zapotrzebowania rynku winien być podstawą opracowania planu produkcji. Dla skoordynowania produkcji ze zbytem byłoby celowe, zastosowanie arkusza koordynacyjnego którego wzór zamieszczamy poniżej:

Biuro Sprzedaży .... Wzór 01 .... Zjednoczenie ....

Arkusz koordynacji produkcji ze zbytem na IV. kwartał

L. p.	Nr stat. G.U.S.	Nazwa artykułu lub grupy artyk.	Kwartał III. Przewidywane wypełnienie planu zbytu		Kwartał IV. Zapotrzebowanie z produkcji		Planowane możliwości produkcyjne		Uzgodniony plan produkcji ze zbytem		% Rubryki 10 do 4	% Rubryki 10 do 6	UWAGI
			ilość	wartość	ilość	wartość	ilość	wartość	ilość	wartość			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14

Podpis Biura Sprzedaży .... Podpis Zjednoczenia

Rubryki 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 wypełnia Biuro Sprzedaży, przy czym:

1) W rubryce 3 podaje grupy produkcji wg Nr. statystycznego — GUS., względnie w miarę konieczności dokładnie wyszczególniony asortyment.

2) W rubryce 6 podaje ilości zapotrzebowania tylko z produkcji, t. j. po uwzględnieniu upłynnienia remanentów.

Rubrykę 8 i 9 wypełnia produkcja na podstawie możliwości produkcyjnych i przewidywanego zaopatrzenia.

Rubryki 10 i 11 zostają wypełnione wspólnie przez Biura Sprzedaży i Zjednoczenia po przedyskutowaniu charakteru przekraczającego możliwości produkcyjne zapotrzebowania (sezonowe czy trwałe), możliwości zwiększenia produkcji (uruchomienia maszyn lub dalszych zmian w produkcji) względnie produkowanie na skład w przewidywaniu zbytu (sezonowość) itp.

Nieuzgodnione pozycje zostaną niewypełnione, przy czym ostateczna decyzja nastąpiłaby na szczeblu Centralny Zarząd Przemysłowy — Centrala Handlowa. W ten sposób zbyt byłby zawsze dobrze poinformowany o możliwościach produkcyjnych, oraz przyczynach hamujących produkcję (braki w zaopatrzeniu, w siłach roboczych itp.), produkcja z drugiej strony o kształtowaniu się zapotrzebowania ilościowego i asortymentowego.

Wyliczone procenty w rubryce 12 wykazują stosunek zbytu na przestrzeni dwóch kwartałów; rubryka 13 wykaże deficytowość artykułów na rynku (poniżej 100 proc.) względnie produkowanie na skład (powyżej 100 proc.).

W ten sposób uzgodniony arkusz koordynacyjny byłby (po podpisaniu przez produkcję i zbyt) podstawą do opracowania dalszych arkuszy planowania zbytu, oraz planowania produkcji i do tych arkuszy dołączony. Umożliwiłoby to również wyprzedzanie wykonania planu zaopatrzenia.

Za wykonany plan produkcji winien być uważany plan uzgodniony (skoordynowany). Wykonany nie tylko ilościowo, lecz również wg asortymentu. Tak przekroczony plan winien podlegać premiowaniu. Będzie to hamulcem do nieprodukowania asortymentu, który nie posiada zbytu, a produkowanego przez fabryki tylko w celu przekroczenia planu produkcji i uzyskania premii.

Sharmonizowanie planowania produkcji z planowaniem zbytu, jest najpilniejszym zadaniem. Nie jest dziełem przypadku, że w jednym artykule poruszyliśmy zagadnienia planowania produkcji i zbytu. **Wzajemne poznanie tych zagadnień stworzy platformę do ścisłej współpracy planowania produkcji i zbytu** i umożliwi najlepsze rozwiązanie koordynacji tych dwóch ośrodków planowania.

Artykułem tym pragniemy pobudzić do zabrania głosu tych wszystkich, którzy „porają się" z zagadnieniami planowania.

Otrzymany materiał dyskusyjny będzie drukowany w „Wiadomościach Rynku Metalowego", co przyczyni się niewątpliwie, wobec braku odpowiedniej literatury w tej dziedzinie, do dalszego usprawnienia planowania w przemyśle i koordynacji produkcji ze zbytem.

Dr. R. S. Bytom.

Normy prawne o znakach towarowych

Sprawę znaków towarowych reguluje rozporządzenie Prezydenta Rzeczp. z dnia 22 marca 1928, Dz. Ust. Nr. 39, poz. 384 o ochronie wynalazków, wzorów, i znaków towarowych.

Wyłączne prawo oznaczania towarów znakami, celem wskazywania odbiorcom, że towary pochodzą z pewnego przedsiębiorstwa, powstaje przez zarejestrowanie znaku w Urzędzie Patentowym i rozciąga się na cały obszar Rzeczypospolitej Polskiej. Ochrona prawna znaku rozpoczyna się od dnia jego rejestracji.

Znak towarowy może mieć formę rysunku, obrazka, słowa, litery, liczby lub formy plastycznej. Jednakowoż przez zarejestrowanie znaku towarowego nie powstanie ważne prawo do zarejestrowania znaku, o ile znak ten jest wadliwy tj. posiada jedną z właściwości, wymienionych w art. 177 rozp. z 22. 3. 1928. A więc wadliwymi będą znaki towarowe nie posiadające dostatecznego charakteru wyróżniającego, które służą wogóle do oznaczania tego rodzaju towarów lub stały się z czasem znakami wolnymi tj. używanymi powszechnie dla oznaczania odnośnych towarów. Wadliwymi dalej są znaki, które naruszają prawa pewnych osób do nazwiska, firmy i tp. lub sprzeczne są z obowiązującym prawem lub dobrymi obyczajami, które wprowadzają lub mogą wprowadzić w błąd odbiorców co do pochodzenia towaru lub jego rodzaju. Wadliwymi są wreszcie znaki towarowe, które posługują się znakiem lub nazwą Czerwonego Krzyża wzgl. herbami, flagami i innymi godłami Państwa Polskiego, związków komunalnych i innych korporacyj publicznych oraz państw, należących do międzynarodowego Związku Ochrony własności przemysłowej, o ile dane władze lub instytucje nie udzieliły wyraźnie zezwolenia na używanie swych znaków i godeł.

Powyższy przepis ma o tyle praktyczne znaczenie, że w razie zarejestrowania znaku tow., posiadającego wadę, określoną w art. 177 rozp., prawo do używania tego znaku może być każdego czasu unieważnione przez Urząd Pat. w drodze odpowiedniego postępowania na żądanie zainteresowanej strony.

Jednakowoż nie tylko znaki zarejestrowane w Urzędzie Pat. doznają ochrony prawnej, ale także wśród określonych warunków znaki nierejestrowane.

W szczególności, gdy jakiś przedsiębiorca zgłosił do zarejestrowania znak towarowy, znany w Polsce jako znak innego przedsiębiorstwa, używany dla tego samego rodzaju towarów, lecz przez danego przedsiębiorcę niezarejestrowany, wówczas ten ostatni może w ciągu roku od obwieszczenia o rejestracji żądać w Urzędzie Pat. wzgl. w razie sporu w Sądzie, ażeby prawo rejestracji znaku uznane zostało jako jego prawo i przepisane było na rzecz jego przedsiębiorstwa przy czym jest on zobowiązany zwrócić temu, kto znak zgłosił lub zarejestrował koszty, jakie sam musiałby w tym celu ponieść. Urząd Pat. może natomiast w takich wypadkach używania dwóch identycznych znaków przez dwa różne przedsiębiorstwa, na wniosek zainteresowanych lub Prokuratorii Gen. zażądać, ażeby jeden z przedsiębiorców a nawet i obaj uzupełnili swe znaki towarowe przez zarejestrowanie takich dodatków, któreby niewątpliwie wskazywały na odrębność pochodzenia znakowanych towarów.

Pierwszeństwo prawa z rejestracji znaku towarowego liczy się od chwili zgłoszenia znaku w Urzędzie Pat. Ministerstwo Przem. i Handlu może przyznać odrębnym rozporządzeniem wystawiającym na wystawach lub targach tego rodzaju ulgę, że znaki towarowe umieszczone na towarach tam wystawionych będą karzystały z prawa pierwszeństwa od daty wystawienia, jeżeli zostaną zarejestrowane w Urzędzie Pat. w ciągu 6-ciu miesięcy od daty wystawienia. Tego rodzaju ulgi przyznane już zostały XIX Międzynarodowym Targom w Poznaniu i Międzynarodowym Targom w Gdańsku.

Rejestracji znaku towarowego dokonuje Urząd Pat. R.P. na podstawie pisemnego wniosku, który musi zawierać dokładny rysunek znaku w 10 ciu egz., imię, nazwisko i adres zgłaszającego, dokładne oznaczenie firmy oraz rodzaju przedsiębiorstwa i wymienienie rodzaju towarów, dla których został zgłoszony. Zgłaszający winien uiścić przepisaną opłatę za zgłoszenie, gdyż w przeciwnym razie zgłoszenie będzie uważane za niebyłe. Urząd Pat. (Wydział Zgłoszeń) bada, czy zgłoszenie odpowiada warunkom formalnym, wyżej określonym, tudzież, czy zgłoszony znak nie uchybia przepisom ustawowym, o których wyżej mowa względnie czy taki sam znak nie jest już zarejestrowany dla tego samego rodzaju towarów innego przedsiębiorstwa. Jeżeli zauważone usterki nie dadzą się usunąć, Urząd Pat. odmówi rejestracji znaku. W razie uchwały pomyślnej Urząd Pat. wezwie zgłaszającego do złożenia kliszy znaku oraz uiszczenia przepisanych opłat w tym opłaty za dziesięcioletnią ochronę znaku i wyda świadectwo ochronne. O rejestracji znaku ogłasza się w Wiadomościach Urzędu Patent. podając stopień pierwszeństwa i odbitkę znaku.

Skargę o unieważnienie znaku towarowego wnosi się do wydziału spraw spornych. Urząd Pat. Po przeprowadzeniu ustnej rozprawy, która odbywa się bez względu na stawiennictwo stron, wydaje wydział spraw spornych orzeczenie.

Zarejestrowany znak towarowy podlega ochronie prawnej a w szczególności, kto bezprawnie używa znaku towarowego, zarejestrowanego na rzecz innego przedsiębiorstwa dla tego samego rodzaju towarów, winien — na żądanie poszkodowanego — zaprzestać naruszenia i wydać niesłuszne zbogacenie z trzech ostatnich lat. Nadto, jeżeli działał w złym zamiarze lub z oczywistego niedbalstwa, winien wynagrodzić poszkodowanemu wszelką szkodę i dać mu zadośćuczynienie za krzywdę osobistą przez ogłoszenie wyroku w dziennikach a wreszcie w razie naruszenia umyślnego przez zapłatę pokutnego. Ponadto, kto w wykonywaniu przemysłu i handlu umyślnie narusza cudze prawa, wynikające z wyłączności zarejestrowanego znaku, podlega ściganiu przez sądy karne z oskarżenia publicznego przy czym sankcją karną jest grzywna do 75.000.— złotych lub kara aresztu do 6-ciu miesięcy albo obie te kary łącznie.

Prawo z rejestracji znaku towarowego gaśnie, jeżeli właściciel znaku zalega ponad trzy miesiące z opłatą za bieżące dziesięciolecie ochrony znaku, jeżeli zrzeknie się pisemnie wobec Urzędu Patent. używania znaku lub jeżeli ten Urząd stwierdzi prawomocnym orzeczeniem, że odpadły warunki istnienia tego prawa.

Powyższy artykuł omawia w skrócie tylko istotne przepisy o znakach towarowych; zainteresowanych co do szczegółów odsyła się do tekstu ustawy.

Inż. M. Skoczkowski, Bytom.

ZNAKOWANIE TOWARÓW

Na konferencji Państwowych Przedsiębiorstw Handlowych podległych Ministerstwu Przemysłu i Handlu, odbytej w dniu 15 i 16 bm. br. w Warszawie, Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego zgłosiła wniosek w sprawie obowiązkowego wprowadzenia przez zakłady przem. metalowego znakowania swoich wyrobów markami fabrycznymi.

Zgodnie z istniejącymi przepisami prawnymi Ministerstwo Przem. i Handlu może zarządzić, względem pewnych towarów, zakaz wprowadzania ich w obrót w kraju, zanim nie będą zaopatrzone znakiem towarowym.

Wydanie takiego zarządzenia w stosunku do możliwie wszystkich wyrobów metalowych powinno nastąpić jak najszybciej, gdyż produkowanie artykułów nie nadających się do zastosowania w przepisanych warunkach lub nie nadających się wogóle do użytku, przynosi dla całej gospodarki państwowej poważne straty, tym bardziej, jeżeli dzieje się to w okresie trudności surowcowych.

Obecnie tylko nieliczne fabryki znakują pewne swoje wyroby celem wskazania odbiorcom, że towary pochodzą z danego przedsiębiorstwa, wątpliwym jest przy tym czy wszystkie fabryki te dopełniły formalności prawnych, gwarantujących wyłączność stosowania określonego znaku. Większość wyrobów metalowych — przede wszystkim wyrobów powszechnego użytku — wprowadzana jest w obrót bez znaków fabrycznych. Dlatego też kupiec detalista, zaopatrujący się w towar w składach państwowej, spółdzielczej czy prywatnej sieci handlowej, jak również i konsument nie ma możności stwierdzenia, w którym zakładzie został wyprodukowany dany artykuł, a tym samym nie może mieć wyrobionego zdania o jakości towaru pochodzącego z tej czy innej fabryki. Dlatego też reklamacje drobnych odbiorców i konsumentów, którzy najbardziej odczuwają skutki nieodpowiedniej jakości towaru, nie mogą spełnić roli dźwigni, podnoszącej jakość wyrobów na coraz to wyższy poziom, gdyż brak dla tej dźwigni punktu zaczepienia, to jest wymienienia w reklamacji wytwórcy.

Z drugiej strony brak znaków fabrycznych na wyrobach umożliwia uprawianie opartej na niezdrowych zasadach konkurencji. Jaskrawy przykład uprawiania tego rodzaju nieuczciwej konkurencji stanowi ukazanie się na rynku młotków wykonanych, przez nieznanego wytwórcę, z żeliwa i starannie powleczonych farbą. Kupno takiego młotka naraża nabywcę na stratę materialną, a dla użytkownika i jego otoczenia stanowi groźbę kalectwa.

Znaki fabryczne stanowią nie tylko ochronę towaru przed nieuczciwą konkurencją, prowadzoną w oparciu o różnicę cen wynikających ze stosowania przy produkcji danego artykułu gorszego materiału i gorszej obróbki, lecz są one także najlepszym sposobem prowadzenia reklamy.

Kupcy wiedzą dobrze, że w handlu dużą rolę odgrywa przyzwyczajenie się klientów do towarów zaopatrzonych znanym znakiem fabrycznym, który stanowi dla nabywcy gwarancję odpowiedniej jakości wyrobu. To też znakowany towar mający wyrobioną dobrą opinię wśród odbiorców nie łatwo może być wyparty z rynku przez towar, pochodzący z innego źródła, o równorzędnej jakości i nawet nieco niższej cenie.

Zakłady produkcyjne powinny, nie czekając na odgórne wydanie zarządzenia o obowiązkowym wprowadzeniu znakowania, dążyć we własnym dobrze zrozumianym interesie do tego, by możliwie wszystkie swoje wyroby wypuszczane na rynek krajowy czy zagraniczny zaopatrywać w znaki fabryczne.

Znaki te mogą być najrozmaitszego rodzaju: rysunkowe, obrazkowe, słowne, literowe, liczbowe, plastyczne itd. Różne mogą być również sposoby wykonania znaku, i tak np. przez: wytłaczanie, wybijanie, grawerowanie, natrawianie, malowanie, naklejanie itd.

O wyborze najodpowiedniejszego znaku dla danego zakładu i określonej grupy wyrobów, poza względami prawnymi, powinny decydować następujące czynniki:

a) rodzaj, sposób wykonania, przeznaczenie i warunki pracy znakowanego wyrobu,

b) trwałość znaku oraz prosty, estetyczny i łatwy do zapamiętania wygląd,

c) sposób wykonania i koszt wykonania znaku.

W wielu wypadkach koszt odpowiednio dobranego sposobu znakowania nie ma praktycznie wpływu na cenę sprzedażną wyrobu. Tak np. przy produkcji młotków, w skali fabrycznej, koszt wygrawerowania w foremniku (matrycy) znaku firmy i ewentualnie cyfr wyrażających wagę młotka obciąża bardzo nieznacznie jedną sztukę, gdyż z pary matryc można otrzymać tysiące młotków.

Przy ustalaniu, dla każdego rodzaju wyrobów z osobna, miejsca w którym umieszczony ma być znak wytwórni powinno się brać pod uwagę oprócz wyżej wymienionych czynników, decydujących o wyborze znaku — także ogólny estetyczny wygląd znakowanego przedmiotu. W wypadkach gdy umieszczenie znaku bezpośrednio na przedmiocie jest niemożliwe lub niecelowe, np. gwoździe, wkrętki itd., znak wytwórni powinien być umieszczony na opakowaniu.

Należy zaznaczyć, że dla wielu artykułów metalowych miejsca w których należy umieszczać znak wytwórni, zostały ustalone przez Polskie Normy. Przy znakowaniu np. młotków ślusarskich — PN/N—1510 z 1946 r., imadeł ręcznych — PN/N—2150 z 1946 r., piłek do metali PN/N—2050 i 2055 z 1946 r., punktaków ślusarskich — PN/N—1641 z 1946 r. oraz innych wyrobów objętych normami należy kierować się wytycznymi Polskiego Komitetu Normalizacyjnego.

Dyr. inż. Raczyński, Warszawa.

Perspektywy zbytu Maszyn i Narzędzi Rolniczych

Zaopatrzenie rolnictwa w maszyny i narzędzia rolnicze, uważać należy za jedno z czołowych zagadnień naszej gospodarki narodowej.

Przed wojną rolnictwo uzupełniało inwentarz maszynowy wyrobami produkcji krajowej i zagranicznej.

Produkcję i zbyt w latach przedwojennych ilustrują Tab. I. i Tab. II. ułożona na podstawie danych zaczerpniętych z urzędowej statystyki.

Tab. I. — Produkcja maszyn i aparatów rolniczych bez zakładów VII-mej kategorii).

	1929 r.	1938 r.	Średnia 1929-1938 r.
Produkcja roczna w tonach	40.047 t.	21.894 t.	18.225
Wartość produkcji rocznej w mil. zł **)	37,65	18	15,37 *)
Średnia cena 1 kg w złotych	0, 94	0,824	0,811 *)

*) Cyfry wprowadzone szacunkowo.

**) Cenach hurtowych loco fabryka.

Tab. II. — Produkcja, Import, Eksport i Spożycie maszyn i narzędzi rolniczych w latach 1936—37 (z pracy im. Chmielewskiego „Program gospodarczy i perspektywy rozwojowe rolnictwa).

Rok	Sprzedaż krajowej produkcji		Przywóz z zagranicy		Wywóz zagranicę		Spożycie krajowe	
	w tonach	w tys. zł	w tonach	w tys. zł	w tonach	w tys. zł	w tonach	w tys. zł
1936	15235	10.500	1.270	2860	380	280	16125	13.070
1937	20316	14.100	2.170	3900	848	490	21638	17.630
Średnio	17775	12.300	1.720	3380	614	385	18815	15.350
Przeciętna cena	690		1965		623		801	

*) Ceny hurtowe loco fabryka.

Rozbieżności cyfr tych dwóch tablic, wynikają z korzystania z różnych źródeł; należy zaznaczyć, iż statystyka w jednym i drugim wypadku nie obejmowała produkcji drobnych warsztatów rzemieślniczych i wiejskich kowali wnoszących swój wkład w uzupełnienie inwentarza narzędziowego rolnika.

Tę uzupełniającą produkcję w okresie przedwojennym szacować można na 20% produkcji fabrycznej ujętej w statystyce.

Łączne spożycie maszyn i narzędzi rolniczych w okresie przedwojennym orientacyjnie możemy szacować w przybliżeniu na 22.500 ton wartości 19.900 tys. zł, w 1937 r. i 25.800 ton wartości 22.900 tys. zł w 1938 r.

W dziedzinie zbytu maszyn i narzędzi rolniczych widzimy nieobserwowane w innych gałęziach przemysłu różnice zbytu w poszczególnych latach. Zjawisko to należy uważać za wysoce nienormalne, utrudniające planowanie zbytu, powodujące obniżenie poziomu rolnictwa. Wynikały te wahania z przeżywanego w latach 1930-36 kryzysu gospodarczego kraju, mającego swój wyraz i w kryzysie rolniczym. Zużycie przez rolnictwo maszyn i narzędzi rolniczych nawet w latach t. zw. dobrej koniunktury rolnictwa w r. 1928—29 nie możemy uważać za odpowiadające potrzebom, co wyraźnie wynika z porównania użycia sprzętu maszynowego przez naszych rolników i rolników Europy Zachodniej. Teoretyczne obliczenia rocznego uzupełnienia inwentarza maszynowego rolnictwa naszego, opracowywane przez szereg znawców tego zagadnienia ustalają, iż w obecnych granicach Państwa, dla uprawy 17.000.000 ha ziemi ornej, normalne zapotrzebowanie roczne na narzędzia i maszyny bez traktorów, ręcznych narzędzi i maszyn żniwnych wyrażać się winno sumą wartości w złotych 1939-go roku tj. ca 100 mil. zł. Suma ta obejmuje jedynie normalne uzupełnienie inwentarza bez uwzględnienia zniszczeń wojennych.

Dla skontrolowania tej ważnej dla naszych rozważań cyfry (100 mil. zł) porównajmy nakład na jednostkę ziemi ornej na uzupełnienie inwentarza maszynowego u nas i w przedwojennych Niemczech.

Wg danych zaczerpniętych z pracy Dra K. Czerniewskiego „Maszyny i narzędzia rolnicze w gospodarstwach mniejszej własności" wydatek gotówkowy naszych rolników na zakup inwentarza martwego wynosił w latach 1928—35 r. na 1 ha użytku rolnego 8 zł. W tymże czasie w Niemczech nakład na uzupełnienie inwentarza maszynowego wynosił 16 marek. Wg informacji podawanej przez inż. Konowrockiego kapitał zainwestowany w maszyny i narzędzia rolnicze średnich i małych gospodarstw w Niemczech (o przestrzeni 5 do 20 ha) wynosi 470 zł na 1 ha, u nas 200 zł. Przykładem wzrostu użycia maszyn i narzędzi rolniczych może służyć wzrost produkcji kilku typowych maszyn w Niemczech. Od 1907 r. do 1927 r. ilość siewników wzrosła 9-cio krotnie osiągając stan 509.176 szt. Wypielacze z ilości 14.633 w 1907 r. doszły do 145.638 szt. Kopaczki do kartofli z 10.060 do 173.703 sztuk. W roku 1946-ym Centrala Zbytu Maszyn Rolniczych rozprowadziła wyrobów fabryk należących do C. Z. P. M. i produkujących maszyny i narzędzia rolnicze za ca 800 mil. zł. Obroty w pierwszym półroczu roku 1947-go 991.000.000 zł. pozwalają przypuszczać, iż roczny obrót przekroczy 2 miliardy zł obiegowych. Przypuszczając, iż przemysł tak zwany miejscowy, przemysł sektora prywatnego i rzemiosło dostarczy orientacyjnie 30% ilości sprzedanej przez Centralę Zbytu — otrzymało rolnictwo sprzętu z krajowej produkcji w 1946 roku za sumę 21 mil. zł wg cen 1937-go roku a w 1947-ym otrzyma wyrobów na sumę około 36 mil. zł. Jest to zaledwie 36% teoretycznie obliczonego zapotrzebowania.

Wydaje się słusznym twierdzenie, że potrzeby rolnictwa przekraczają obecny zbyt. Przyczyny dysproporcji między istotną potrzebą a zapotrzebowaniem szukać należy w niskim poziomie naszej kultury rolnej i zaniedbaniu uzupełniania i utrzymania inwentarza maszynowego na poziomie odpowiadającym nowoczesnej technice rolnictwa. Doprowadzenie zbytu do istotnych potrzeb leży w interesie rolnictwa i przemysłu i winno być osiągnięte wspólnymi wysiłkami czynników zainteresowanych. Warunki obecne jednolitej i planowej gospodarki winny wpłynąć dodatnio na wzmożenie zbytu maszyn i narzędzi rolniczych i tą drogą wzmóc potencjał rolnictwa.

Trudno dziś określić wartość globalną zapotrzebowania rolnictwa w normalnych warunkach, w każdym razie powinno znacznie przekroczyć stan obecny.

Przed przemysłem metalowym stoi zadanie doprowadzenia produkcji do poziomu odpowiadającego potrzebom rolnictwa w ogólnej ilości i poszczególnych asortymentach. Odpowiednią polityką handlową należy stworzyć warunki umożliwiające zbyt, powiększyć ilość placówek dystrybucyjnych, wyposażonych w odpowiednie środki i urządzenia

umożliwiające stałe posiadanie w składach dostatecznej ilości towaru oraz drogą udzielenia kredytów umożliwić rolnikom nabywanie maszyn i narzędzi w odpowiednim czasie.

Czynniki kierujące rolnictwem, winny dążyć do uświadomienia rolników o potrzebie stosowania sprzętu maszynowego w wysokości odpowiadającej nowoczesnej technice rolnej.

Nie należy jednak zapominać, iż obroty wynikają nie tylko z pojemności rynku, lecz w znacznym stopniu zależne są od możliwości nabywców i zrozumienia przez nich korzyści wynikających z nabycia maszyn i narzędzi rolniczych. Projekt przewiduje wyposażenie każdej gromady większej w zespół maszyn i narzędzi rolniczych, skadający się przykładowo z 2 siewników zbożowych, 10-ciu narzędzi wielostronnych do obróbki okopowych, 1 kosiarki, 4 kopaczek do ziemniaków, 1 młocarni małej, 1 motoru. Część spółek ma być wyposażona w czyszczalnie do zboża.

Zrealizowanie tego zamierzenia zwiększy znakomicie stosowanie maszyn i narzędzi rolniczych i obniży koszt ich użytkowania. Większość narzędzi przy indywidualnym posiadaniu nie może być w pełni wykorzystana, gdyż pracuje zaledwie kilka dni w roku. Jest to zagadnienie bardzo ważne, ale pośrednio tylko związane z zasadniczym naszym tematem, wobec czego odsyłamy zainteresowanych do artykułów omawiających te zagadnienia w formie rolniczej (Chłopska Gospodarka Nr. 3 „Milion kwintali" inż. Błażejowskiego i Sianko, Chłopski Sztandar Nr 8 i 9 „O spółkach maszynowych").

Dalszym czynnikiem wpływającym na rozpowszechnienie wyrobów przemysłu maszyn i narzędzi rolniczych, poza ułatwieniem nabycia przez dostateczną ilość składów, udzieleniem kredytów, jest cena, a właściwie zrozumienie stosunku obecnej ceny w porównaniu do cen na płody rolne i wyjaśnienie zdolności nabywczej środowiska zaopatrującego się w maszyny i narzędzia rolnicze.

Obowiązujące do maja r. b. ceny dystrybucyjne na maszyny i narzędzia rolnicze przekraczały nominalnie ceny przedwojenne średnio o 50—60 razy (t. zw. mnożnik).

Od maja r. b. w związku ze zwyżką cen na żelazo i inne materiały produkcyjne i pomocnicze, ceny dostosowane do nowych warunków i mnożnik obecnych cen w stosunku do przedwojennych wynosi:

dla narzędzi do uprawy roli przeciętnie	65
dla maszyn do omłotu i przeróbki plonu	90
dla siewników	53
inne maszyny i aparaty (parniki)	80

Zaznaczamy iż obecnie stosują się jednolite ceny loco stacja odbiorcza, niezależnie od odległości i miejsca wytwarzania, przed wojną przewóz doliczał się do ceny. Wyprowadzone mnożniki są porównaniem cen przedwojennych loco fabryka z cenami obecnymi loco stacja odbiorcza. Dla porównania cen na maszyny i narzędzia rolnicze z cenami otrzymywanymi za płody rolne przez rolników, ustalamy stosunek cen obecnych i przedwojennych w płodach rolnych.

Według Małego Rocznika Statystycznego z roku 1937:

Cena 100 kg żyta w latach 1928—37 wynosiła 21,7 zł,

Cena 100 kg ziemniaków w latach 1928—37 wynosiła 4,9 zł,

Cena litra mleka 0,23 zł.

Obecnie (czerwiec 1947 r.) średnie ceny podawane w Dzienniku Gospodarczym wynoszą:

100 kg żyta	4000.— zł
100 kg ziemniaków	7000 zł
litr mleka	32 zł

Daje to przeciętnie mnożnik cen obecnych do przedwojennych 155. Uwzględniając spadek wydajności plonów na skutek zniszczeń wojennych szacowanych przeciętnie na 30%. skorygowany mnożnik siły nabywczej gospodarstwa rolnego w porównaniu do przedwojennego wynosi 110. Przykładowo, przed wojną rolnik płacił za pług jednoskibowy 0,84 quintali żyta lub 3,72 q ziemniaków. Obecnie taki pług kupuje za 0,54 q żyta lub 3,12 q ziemniaków. Za młocarnie szerokomłotne typu „Jutrzenka" płacono przed wojną 32 quintale żyta, 140 q ziemniaków. Obecnie za taką młocarnię rolnik płaci 15,9 q żyta lub 90,5 q ziemniaków. Piętnastorzędowy siewnik przed wojną kosztował 35,8 quintali żyta obecnie 10,2 q. Różnica cen na maszyny rolnicze przed wojną i obecnie pokrywa z nadmiarem różnicę osiąganych zbiorów przed wojną i obecnie. Podobny stosunek obserwujemy i w innych wyrobach przemysłu maszyn rolniczych.

Przypomnieliśmy zużycie maszyn i narzędzi rolniczych w okresie przedwojennym, obecne zapotrzebowanie obliczyliśmy teoretycznie, istotne potrzeby krajowego rynku maszyn rolniczych.

Zestawienie cyfr zbytu przed wojną, obecnie i teoretyczne 25, 40, 100 dają wytyczne rozwoju produkcji i zbytu.

Jak wyżej wyjaśniono, zwiększenie zakresu zbytu wynika z konieczności uzupełnienia zaniedbań powstałych przez niewłaściwą politykę gospodarczą okresu przedwojennego i przez zniszczenia wojenne.

Nie negujemy, iż wśród środków zmierzających do celu sprawa obniżenia cen ma znaczenie. Osiągnąć to można przez zbliżenie konsumenta do producenta i zmniejszenie tą drogą kosztów dystrybucyjnych.

Wydaje się jednak, że przyczyny niedostatecznego stosowania maszyn i narzędzi rolniczych należy szukać nie w pozornie wysokich cenach a w braku należytego uświadomienia rolników o korzyściach jakie im dają maszyny i narzędzia.

Należy zorganizować służbę instruktorską ze specjalnym uwzględnieniem mechanizacji rolnictwa. Szereg nowych gospodarstw obecnie kompletuje swoje inwentarze. Dlatego sprawa słóżby instruktorskiej staje się pilną i konieczną.

Należy ułatwić rolnikowi zaopatrzenie się w sprzęt maszynowy w nowych warunkach pracy. Należy też jak najszybciej organizować zbiorowe stosowanie maszyn i narzędzi rolniczych w małych gospodarstwach.

M. B., Bytom.

Zagadnienia handlowe na III. Zjeździe Przemysłu Ziem Odzyskanych

III Zjazd Przemysłu Ziem Odzyskanych, jaki odbył się w Szczecinie w dniu 7—9 września 1947 r. był pierwszym Zjazdem, który uwzględniał sprawy handlowe i to zarówno krajowe jak i zagraniczne. Zagadnieniem handlowym zajmowała się 3 Komisja Zjazdu podzielona na 2 podkomisje: handlu wewnętrznego i zagranicznego.

Fakt szerokiego uwzględnienia spraw handlowych na III Zjeździe Ziem Odzyskanych jest dowodem wagi zagadnienia handlu, oraz pełnego zrozumienia dla intensyfikacji obrotów handlowych na Ziemiach Odzyskanych, jako środka do szybkiego zagospodarowania tych Ziem i związania z resztą Kraju.

Momenty te podkreślił mocno w swym wstępnym przemówieniu przewodniczący Komisji Dyr. Departamentu Planowania i Polityki Handlowej w Min. Przemysłu i Handlu Ob. M. Kalita, kładąc równocześnie nacisk na celowość zespolenia wysiłków wszystkich sektorów w kierunku normalizacji i intensyfikacji obrotów handlowych.

Działalność czynników administracyjnych i gospodarczych na Ziemiach Odzyskanych w zakresie zagadnień handlowych omówił Delegat Ministerstwa Ziem Odzyskanych wskazując, że Państwo wybrało drogę powiernictwa placówek handlowych dla przedsiębiorców prywatnych na warunkach dogodnych, pozwalających osiedlającym się kupcom rozpocząć działalność bez znaczniejszego nakładu kapitałów. Obecnie po objęciu przez resortowe Ministerstwa kierownictwa Ziem Odzyskanych, co uznane być powinno jako zakończenie akcji zespolenia z resztą Kraju, problem powiernictwa znajdzie swe zakończenie w formie nadania tytułu własności.

Całokształt handlu na Ziemiach Odzyskanych zawierały sprawozdania poszczególnych Delegatów Central Handlowych, PCH, spółdzielczości, oraz sektora prywatnego. Z racji zainteresowania branżowego podajemy w streszczeniu sprawozdania Delegata Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego Dyr. M. Blachowskiego.

Rok 1945 i 1946 charakteryzował się kierunkowym strumieniem obrotów handlowych od Ziem Odzyskanych do reszty Kraju. Głównym powodem tego stanu rzeczy były zapasy poniemieckie, oraz wzrastająca stopniowo produkcja fabryk uruchomionych na Ziemiach Odzyskanych. Obroty handlowe masowymi artykułami przemysłu metalowego z Ziemiami Odzyskanymi wynosiły w roku 1946 ca 200 milionów złotych to jest 1,7% ogólnej faktury tych artykułów. Rok 1947 z kolei cechuje pewna stabilizacja stosunków handlowych dzięki ogólnej stabilizacji życia na tych Ziemiach. Dzięki zakończeniu w zasadzie osadnictwa na wielką skalę, oraz wyczerpywania się remanentów poniemieckich, powstały podstawy do normalnego przewidywania rozwoju obrotów gospodarczych i kalkulacji kupieckiej. Obroty masowymi artykułami przemysłu metalowego za I półrocze 1947 r. wyniosły 340 milionów złotych tj. o 70% więcej aniżeli w ciągu całego 1946 r.

Udział Ziem Odzyskanych w pierwszym półroczu 1947 r. wyniósł w stosunku do całej faktury masowych artykułów przemysłu metalowego już ca 4%, wykazując w III kwartale b. r. tendencję zwyżkową.

Sieć handlowa przemysłu metalowego na Ziemiach Odzyskanych obejmuje wszystkie sektory. Sektor państwowy reprezentowany jest przez 8 wielobranżowych składów, ponadto do sieci tej zaliczyć należy placówki PCH. Spółdzielczość opiera swą pracę na 20 placówkach o charakterze hurtowym i półhurtowym. Obroty z sektorem prywatnym stanowiły nieznaczny odsetek. Kupiectwo prywatne znajduje się w stadium organizacji związków branżowych, co przyczyni się do usprawnienia i unormowania działalności tego sektora. Podobnie reprezentowany jest przez wszystkie 3 sektory detal, przy czym detal państwowy objęty jest działalnością Powszechnych Domów Towarowych.

Jako tezy, których realizacja przyczyni się skutecznie do rozwoju handlu na Ziemiach Odzyskanych, wysunięte zostały ze strony przemysłu metalowego:

1) Rozbudowa i przystosowanie sieci hurtowej i detalicznej. Dotychczasowa sieć powstała w zależności od istnienia placówek poniemieckich i remanentów. Wobec zmienionego oblicza wielu okręgów pod względem gospodarczym i zaludnienia, dawna sieć placówek poniemieckich nie jest w wielu wypadkach odpowiednia dla nowych warunków. Zasada dopasowania sieci do tych warunków obowiązywać będzie wszystkie sektory.

2) Ostateczne załawienie formalno-prawne dla przedsiębiorstw handlowych, przez nadanie tytułu własności dla prowadzonych przedsiębiorstw.

3) Uzyskanie odpowiednich kredytów obrotowych i inwestycyjnych dla sieci handlowej na Ziemiach Odzyskanych na warunkach uwzględniających aktualną sytuację gospodarczą na tych Ziemiach, oraz widoki rozwojowe. Warunki te, z uwagi na dłuższy przeważnie czasokres przebiegu transakcji handlowych, trudniejsze okoliczności rozpracowania rynku, dłuższy okres amortyzacji inwestycji i tp. winny być dogodniejsze aniżeli dla reszty Kraju.

W zakończeniu swego sprawozdania Delegat Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego złożył zapewnienie wzmożenia wysiłków w kierunku zwiększenia i usprawnienia obrotów handlowych z Ziemiami Odzyskanymi do poziomu uzasadnionego znaczeniem tych Ziem dla Państwa, oraz w związku z prowadzoną walką o normalizację handlu.

H. Stankiewicz, Warszawa.

Możliwości eksportowe państw. przemysłu metalowego z terenu Ziem Odzyskanych

Przemysł Metalowy na Ziemiach Odzyskanych ma kolosalne perspektywy rozwojowe. Kosztem olbrzymiego nakładu kapitału, pracy i inicjatywy naszych inżynierów i robotników odbudowano cały szereg fabryk. Należy bowiem zaznaczyć, że na Ziemiach Odzyskanych znajdują się między innymi fabryki jedyne tego rodzaju w Europie. To też popyt zagranicy na ich produkcje jest olbrzymi, co otwiera bodajże nieograniczone możliwości eksportowe — tym samym dopływ dewiz i niezbędnych dla rozwoju nowych gałęzi przemysłu surowców i półfabrykatów. W tym miejscu należy wymienić takie fabryki jak: Państwowa Wytwórnia Optyczna w Jeleniej Górze oraz Zakłady Budowy Maszyn Papierniczych i Aparatury Celuloidowej Fuellera. Zapotrzebowanie zagraniczne na produkcję zarówno pierwszej jak i drugiej wielokrotnie przewyższa ich obecne możliwości produkcyjne. Załączony do niniejszego 3-letni plan eksportowy produkcji Ziem Odzyskanych ilustruje równomierny wzrost eksportu tych towarów. Gdyby możliwości wytwórcze tych fabryk były wykorzystane w 100%, w tym samym stopniu zwiększyłby się eksport. Obecnie gros produkcji Państwowej Wytwórni Optycznej idzie na pokrycie zobowiązań eksportowych w stosunku do Czechosłowacji (umowa na dostawę 10.000 kg szkła optycznego i Szwajcarii na 3.000 kg). Bezwzględnie ciężkim zadaniem dla nas jest rozwiązanie zagadnienia rozbudowy produkcji maszyn papierniczych. Zainteresowanie zagranicy nimi jest olbrzymie. Wszystkie państwa bloku słowiańskiego Anglia, Francja, Ameryka Połudn., Finlandia i cały szereg innych wyrażały chęć importowania od nas maszyn papierniczych. Zakłady Fuellera jedne z największych na świecie, mają swoją tradycję i wyrobioną klientelę. Naszą więc zdrową i logiczną ambicją jest utrzymanie zarówno opinii jak i odbiorców tych Zakładów. Eksport

Plan Eksportowy Państwowego Przemysłu Metalowego.

z fabryk leżących na Ziemiach Odzyskanych w tonach i tyś. zł 1937

Poz.	Przemysły	1947		1948		1949	
		ilość	kwota	ilość	kwota	ilość	kwota
1	Maszyn Rolniczych	36	46	78	100	121	154
2	Maszyny	155	978	210	1.329	240	1.554
3	Maszyn Włokienniczych	30	100	40	120	50	150
4	Taboru Kolejowego	—	—	165	220	165	220
5	Precyzyjno Optyczny	76	642	117	907	145	1.137
6	Odlewniczy	350	275	600	411	650	439
7	Śrubo-Nitowy	50	71	70	99	80	114
8	Wyrobów z drutu	250	118	750	364	950	457
9	Mebli Stalowych i Okuć	—	—	10	35	20	70
	Razem Z. O.	1.177	2.967	2.275	4.362	2.656	5.073

maszyn papierniczych jest szczególnie korzystny dla nas, gdyż koszt jej produkcji w 80% pokryty jest z surowców krajowych. Cena zaś światowa takiej maszyny wynosi 0,8 dol. za 1 kg. Obecnie przyjęliśmy zamówienie Finlandii, którego wykonanie przewidziane jest na I półrocze 1948 r. Zdolność produkcyjna nasza wynosi 1200 t rocznie, przy pewnych adaptacjach osiągniemy 3000 t., już obecnie, zaś przypuszczalnie w l. 1950—1952 osiągniemy poziom do 7.000 t., co da nam możliwość wykonać jeszcze nie podpisane zamówienie zagranicy na 8 maszyn papierniczych różnych typów i wag. Wysiłki obecne są skierowane na rozbudowę w Zakładach Fuellera działu produkcji maszyn ciężkich. Realizacja tego planu jest zahamowana brakiem funduszy. O ile na ten cel zostaną przyznane kredyty inwestycyjne krajowe i zagraniczne (o które się ubiegamy), staniemy wobec olbrzymich możliwości eksportowych.

Nie mniejsze znaczenie posiada cały szereg innych fabryk na terenach Ziem Odzyskanych, którym przyszłość rokuje realnie wielkie perspektywy w dziedzinie eksportu.

Przykładowo wymienimy najbardziej znane, a to:

Fabryka Maszyn Włókienniczych Josephy II.

1) Będąca obecnie w odbudowie d. f-ka armat Josephy II w Zielonej Górze, która zostaje przerobiona na f-kę maszyn włókienniczych. Produkcja jej ma uzupełniać produkcję f-ki Josephy I w Bielsku i opierać się ma na planach konstrukcyjnych tej ostatniej.
2) Państwowa F-ka Wodomierzy d. Meinecke we Wrocławiu o dużej tradycji przemysłowej, posiadająca przed wojną 7 filii, rozrzuconych po całym świecie, znakomicie urządzona i zaopatrzona. Ciągle wzrastający eksport wodomierzy pokrywamy wyłącznie z produkcji tej f-ki

3) Jedyna w Polsce f-ka ręcznych pomp skrzydełkowych d. A. Knauth we Wrocławiu. Popyt zagranicy na nie wciąż wzrasta. Zastosowanie tych pomp zagranicą w gospodarstwie domowym, rolnictwie i obsłudze motoryzacji jest olbrzymie. Nasz rynek na skutek braku znajomości rzeczy narazie jest małochłonny.

4) Zespół F-k Dolnośląskich Odlew. Żel. i Zakł. Mechanicznych w Nowej Soli. Produkcja tej f-ki jest obliczona na eksport, zaś produkty pozostające w kraju pośrednio służą sprawie eksportu np. pompy kolejowe, dźwigi portowe, odlewy do pomp, wszelkie walce suszące papier itd. Drugą f-ką odlewów żeliwnych jest znakomicie wyposażona Państwowa Odlewnia Żelaza i Metali d. A. Knauth we Wrocławiu, której produkcja niestety, ze względu na brak sił fachowych nie stoi na poziomie i do eksportu się nie nadaje.

5) Nowo odbudowana f-ka Pługów i urządzeń gorzelniczych Ventzke-Pluentsch w Słupsku, którą już pracuje na eksport oraz f-ka Pługów ob. Schwerz i Syn w Berlinku, która jest doskonale urządzona nie posiadając jednak własnych bocznic kolejowych a leżąc na ustroniu, na razie nie partycypuje w eksporcie. Celem cyfrowego zobrazowania możliwości eksportowych przemysłu metalowego z Ziem Odzyskanych oraz udziału jego w eksporcie ogólnym załączamy:

Plan ekportowy państwowego przemysłu metalowego z fabryk leżących na Ziemiach Odzyskanych.

Podkreślamy, że przy uzyskaniu kredytów inwestycyjnych oraz podniesieniu poziomu kwalifikacyj personelu będziemy w stanie nie tylko wykonać nasz 3-letni plan eksportowy produkcji Ziem Odzyskanych, lecz w niektórych przemysłach znacznie go przekroczyć.

Antoni Herbich, W. Brytania.

PROBLEM STALI

(Dokończenie)

Niemcy, które w okresie poprzedzającym wojny zajmowały w produkcji stali i surówki drugie miejsce na świecie (około 20 mil. ton stali i około 15 mil. surówki) produkują obecnie tylko 4 — 5 mil. ton stali rocznie.

Działalność całego ciężkiego przemysłu Niemiec, jest jak wiadomo ściśle kontrolowana przez zwycięskie mocarstwa. Zdolność produkcyjna Niemiec, pomimo zniszczeń, jest dużo większa, a po dokonaniu niezbędnych napraw w hutnictwie, mogłaby wkrótce podnieść się do kwoty 10 — 12 milj. ton stali rocznie. Gdyby mocarstwa osiągnęły porozumienie, odnośnie zwiększenia produkcji stali w Niemczech do poziomu 12 milj. ton, a nawet powyżej tej kwoty, z tym jednak, że pewna ilość stali byłaby przeznaczona na zaopatrzenie krai Europy, w których brak stali utrudnia rozpoczęcie prac inwestycyjnych na większą skalę — byłoby to dużym krokiem naprzód do usunięcia jednej z przyczyn, powodujących opóźnienie odbudowy wyniszczonej wojną Europy.

Do poważniejszych producentów stali w świecie spośród krai europejskich **zaliczyć należy jeszcze** **Francję** (8 milj. ton w 1939), **Belgię** (2,8 milj. ton 1939), **Luksemburg** (około 2 milj. 1939), **Polskę** (1,5 milj. ton w 1938), **Czechosłowacja** (około 1,5 milj. ton w 1938) i **Szwecję** (około 1,2 milj. ton wysoko-gatunkowej stali w 1939 roku).

Zwiększenie produkcji stali w powyższych krajach, z wyjątkiem Szwecji, do poziomu przedwojennego napotyka na trudności i jest uzależnione głównie od wydobycia i dostaw węgla, pokonania problemów transportowych i dopływu ludzi do pracy. Prawie wszystkie powyższe kraje (wyjątek Szwecja) nie posiadają dostatecznej ilości rudy żelaznej i złomu, niezbędnych do przerobu na stal i w związku z tym uzależnione są od importu wspomnianych surowców.

Import tych surowców pochodził częściowo z krai europejskich (głównie Szwecja) i zamorskich (Afryka). Jeżeli weźmiemy pod uwagę fakt, że tabor kolejowy jak i tonaż statków handlowych (patrz tabela 3) został w znacznym procencie zmniejszony prawie we wszystkich krajach Europy — to staje się dla nas rzeczą oczywistą, że braki w transporcie lądowym i morskim stanowiły jeden z główniejszych czynników, wpływających w dużym stopniu na trudności uniemożliwiające uzyskanie produkcji stali i surówki na poziomie przedwojennym. (Tabela na stronie 14).

Produkcja węgla w Europie spadła również w porównaniu z okresem poprzedzającym wojnę. Główni eksporterzy węgla w przedwojennej Europie Niemcy, W. Brytania i Polska nie są w stanie pokryć zapotrzebowania Francji, Szwecji, Italii, Austrii, Węgier i Czechosłowacji, gdzie produkcja stali w większym lub mniejszym stopniu była bazowana na importowanym węglu.

Trzecim czynnikiem hamująco wpływającym na produkcję stali jest brak wykwalifikowanego personelu i robotników. To zjawisko najbardziej ostro występuje we Francji, Belgii i Austrii. Jedyny kraj, który dysponuje stosunkowo dużą nadwyżką fachowego personelu jest Italia, która, nie mając w obecnej sytuacji warunków na uruchomienie swoich hut stalowych (zawsze sprowadzała węgiel, złom i rudę potrzebne do produkcji stali), zgodziła się na emigrację tej grupy swoich fachowców do krai Płd. Ameryki. Zawarte ostatnio porozumienie pomiędzy rządami Italii i Argentyny ustala na początek emigrację 4000 pracowników wykwalifikowanych z różnych działów przemysłu hutniczego i metalowo-przetwórczego, po czym miesięczna kwota emigracji ma wynosić 2000 osób.

Poza wymienionymi wyżej głównymi czynnikami wpływającymi ujemnie na podniesienie produkcji stali — warto dodatkowo wymienić fakt mniejszej wydajności pracy robotników, spowodowany zapewne niedostatecznym odżywianiem się w okresie samej wojny jak również i obecnie,

w związku z ogólnym brakiem produktów żywnościowych, jaki występuje w większości krajów Europy.

Wysokość produkcji stali i surówki jest jednym z głównych wskaźników świadczącym o rozwoju przemysłowym i sytuacji gospodarczej danego kraju. Założenie to pokrywa się całkowicie z obecną sytuacją gospodarczą omawianych kraii. W krajach, gdzie produkcja stali spadła w porównaniu z okresem przedwojennym mamy jednocześnie zjawisko spadku ogólnego wskaźnika produkcji (Francja, Belgia, Luksemburg, Italia, Polska). Natomiast w St. Zjednoczonych, i Szwecji, gdzie produkcja stali przekroczyła poziom przedwojenny — ogólny wskaźnik produkcji wzrósł i to mniej więcej w tym samym stopniu. (W St. Zjednoczonych produkcja stali w marcu 1946 roku wzrosła w porównaniu z 1939 o 50%, a ogólny wskaźnik produkcji podniósł się o 54%.

W państwach stojących na wysokim szczeblu uprzymysłowienia, przemysł stalowo-żeliwny wraz z pochodnym przemysłem metalowo-przetwórczym stanowią w sumie 25 — 35% ogólnej wartości krajowej produkcji, wpływając jednocześnie na podniesienie się wytwórczości w innych grupach przemysłu, jak w budowlanym, metali kolorowych i ceramicznym.

Tabela 3.

Tonaż Statków Handlowych i Ilość Taboru Kolejowego

w Państwach Europejskich. *)

Nazwa Państwa	Tonaż statków handlowych o i 600 BRT i ponad (bez tankowców)		Lokomotywy w sztukach		Wagony towarowe w sztukach	
	1939 **	1946 **	przed wojną	styczeń-kwiecień 1946	przed wojną	styczeń-kwiecień 1946
W. Brytania	13.450	10.150	—	—	—	—
Belgia	300	150	około 3.400	2 027	?	79.200
Dania	750	450	—	—	—	—
Holandia	2.100	1.100	około 1.800	706	30.000	17.900
Grecja	1.650	500	—	—	—	—
Francja	2 300	950	18.129	10.211	około 500 000	307.000
Italia	2 650	200	6.213	około 3.100	126 000	120.000
Norwegia	2.100	1.150	około 1.000	349	około 24 000	12 000
Polska	100	100	5.114	około 3.400	160.000	około 100.000
Portugalia	200	200	—	—	—	—
Zw. Radziecki	950	500	—	—	—	—
Szwecja	900	850	—	—	—	—
Jugosławia	350	150	?	1.096	?	29.100
Turcja	150	100	—	—	—	—
Niemcy	3.500	max. 400	?	ok. 6.500 ***	—	—
Hiszpania	750	700	—	—	—	—
Luxemburg	—	—	186	113	7.100	3.400

*) Zestawienie taboru kolejowego sporządzone przez E C. i T.D. European Central Inland Transport Organisation. Zestawienie tonażu statków handlowych sporządzone przez Emergency Economic Comittee for Europe.

**) w tysiącach ton.

***) Cyfra powyższa dotyczy tylko trzech zon: francuskiej brytyjskiej i amerykańskiej.

Uwaga! Dane objęte powyższą tabelą nie są zupełnie dokładne — mogą służyć tylko dla ogólnego zorientowania się w stratach, poniesionych przez szereg państw europejskich.

Jasnym staje się przeto, że dla normalizacji życia gospodarczego Europy — jako całości — najbardziej piekącym zagadnieniem jest sprawa produkcji stali i surówki, niezbędnych dla przeprowadzenia kapitalnej odbudowy zniszczeń wojennych, przede wszystkim na odcinku różnych rodzaji transportu, których niedostateczność wpływa hamująco na tempo pracy podstawowych gałęzi przemysłowych, oraz na odcinku samych zakładów wytwórczych stali, przez ich rozbudowę i modernizację, celem podniesienia ich wydajności, tak niezmiernie ważnej dla przyspieszenia samego procesu odbudowy.

Odbudowa Europy i podniesienie ogólnego standartu życiowego jest głównym zadaniem do rozpracowania dla Europejskiej Komisji Gospodarczej, urzędującej obecnie w Genewie. Czy Komisja ta spełni swoje zadanie — pokaże przyszłość! Byłoby jednak wielką szkodą dla wyniszczonej wojną Europy, gdyby praca wspomnianej Komisji sprowadziła się tylko do roli „agencji informacyjno-statystycznej", jak pisze Times, nie mająca ani warunków ani też możliwości na rozpracowanie samego planu odbudowy gospodarczej Europy i, co najważniejsze, jego realizacji.

Inż. Jerzy Sawiczewski, Warszawa.

Reorganizacja przemysłu motoryzacyjnego

Decyzją Ministerstwa Przemysłu i Handlu powstają w łonie C. Z. P. M. (obejmującego w ramach swej organizacji ponad 250 zakładów) 4 t. zw. **dyrekcje branżowe**, wraz z organem nadającym kierunek ogólny, opracowującym problemy i wytaczającym linię polityki przemysłu metalowego — **Dyrekcją Generalną.**

W związku z tym dotychczasowe Zjednoczenia przejdą stopniowo w stan likwidacji, a fabryki ulegną daleko idącej komasacji drogą tworzenia przedsiębiorstw, obejmujących szereg zakładów identycznej specjalności. Przedsiębiorstwa otrzymają osobowość prawną (którą utracą pojedyncze zakłady) i kompletne dyrekcje, zaś na szczeblu zakładów w większości wypadków wystarczy bardzo zredukowane liczebnie kierownictwo, przez co m. inn. zwolnią się wyższe kadry fachowe, potrzebne do obsadzenia kierowniczych stanowisk w przedsiębiorstwach, a nawet w dyrekcjach branżowych. Reorganizacja dopuszcza przenoszenia niektórych zakładów, zaszeregowanych z punktu widzenia swej produkcji nie zupełnie właściwie do innej dyrekcji, niżby to wynikało z dotychczasowej przynależności do danego Zjednoczenia.

Za kryterium podziału na dyrekcje **posłużyły rodzaje produkcji: ciężka** (jednostkowa), **średnia (mało i wielkoseryjna) i masowa.**

W związku z tym powołuje się do życia następujące dyrekcje branżowe:

1) **przemysłu ciężkiego** (ciężki przemysł maszynowy, tabor kolejowy, przemysł kotlarski),

2) **przemysłu średniego i precyzyjnego** (obrabiarki, narzędzia, maszyny i narzędzia rolnicze, przemysł precyzyjny i optyczny),

3) **przemysłu motoryzacyjnego** (rowery, motocykle, ciągniki, samochody, silniki rolnicze i przemysłowe, płatowce, silniki lotnicze),

4) **przemysłu wyrobów masowych** (drut i wyroby z drutu, śruby, nity, części kute, meble stalowe i okucia budowlane, wyroby z blachy).

W nowej strukturze organizacyjnej przemysłu metalowego, najwyższe organa kierownicze zostają odciążone z balastu spraw bieżących, zagadnień planowania krótkofalowego, oraz większości problemów inwestycyjnych i handlowych. W tych warunkach Dyrekcja Generalna może skoncentrować swe wysiłki na sprawach natury koncepcyjnej, (m. inn. postępu technicznego) ogólno-inspekcyjnej i na planowaniu długofalowym, sięgającym poza niedaleki już kres pierwszej „trzylatki odbudowy" — w strefę rozbudowy. Poza tym każda z dyrekcji branżowych, kierując z dużym zakresem kompetencji zaledwie kilkoma przedsiębiorstwami wielozakładowymi, zapewnić może pracy ich większą elastyczność, sprawność i szybkość działania, niż w warunkach poprzednich, gdy lawina spraw nieraz drobnych, docierała po szczeblach hierarchii do komórek najwyższych, absorbując czas Dyrekcji C. Z. P. M. i tym samym utrudniając jej pracę nad sprawami natury ogólnej i zasadniczej.

Błędem byłoby sądzić, że wspomniana reorganizacja narusza centralizację przemysłu, bez której nie byłoby planowania we właściwym tego słowa znaczeniu, wprowadza ona tylko dekoncentrację, będącą jednym z warunków sprawnego i elastycznego działania rozległego i zróżniczkowanego aparatu wytwórczego przemysłu metalowego.

Z pośród wszystkich branż **najgłębszym przeobrażeniom ulega przemysł motoryzacyjny**, na co złożyło się:

1) przyłączenie ze zlikwidowanego obecnie C.Z.P. Zbrojeniowego 4-ch zakładów do Dyrekcji Przemysłu Motoryzacyjnego, wraz z podaniem jej kompetencji całokształtu spraw produkcji lotniczej,

2) przydzielenie z Min. Komunikacji — Państwowych Zakładów (9 zakł. samochodowych, Państwowych Warsztatów Samochodowych (85 placówek w 12 dyrekcjach okręgowych), oraz Centrali Zbytu Samochodów (wraz z jej oddziałami terenowymi), przez co do Przemyłu Motoryzacyjnego przechodzą m. inn. sprawy zbytu samochodów, oraz problemy masowego (seryjnego) kapitalnego ich remontu, jak również zagadnienia produkcyjne i remontowe sprzętu latającego.

Oczywistym jest, że przemysł państwowy, podległy Dyrekcjom w działaniach nie może rozpraszać swych sił i środków na małą skalę i wobec tego Dyrekcja Motoryzacyjna nie zajmie się n.p. sprawami remontów drobnych, awaryjnych i konserwacyjnych, przekazując te zagadnienia do Przemysłu Miejscowego i dla Państw. Komunikacji Samochodowej.

Fabryki płatowcowe będą mogły kontynuować remont samolotów i organizować produkcję maszyn szkoleniowych, zaś lotnicze silnikowe, (Rzeszów i Psie Pole) nie porzucając swej produkcji pozabranżowej o doniosłym znaczeniu (m. inn. części zamienne, elementy obrabiarek, obrabiarki z giętkim wałem i t. d.) wciągnięte będą do ścisłej współpracy m. inn. w zakresie silników motocyklowych, nie tracąc z oczu swego istotnego — choć dalszego — przeznaczenia: produkcji silników lotniczych.

W obliczu tej sytuacji, oraz wymogów zakresu pracy i dość daleko posuniętego zróżniczkowania branżowego w swym łonie, Dyrekcja Przemysłu Motoryzacyjnego będzie musiała z zastrzeżeniem podyktowanych przez wymogi życia przesunięć — zorganizować (co już zresztą w praktyce uczyniła) nast. 7 przedsiębiorstw o ściśle określonym obliczu branżowym, a mianowicie:

1) Przedsiębiorstwo budowy samochodów: Zakłady Starachowickie (w organizacji),

2) Przedsiębiorstwo budowy ciągników rolniczych (P. Z. Inż. w Ursusie, Państw. Zakłady Przem. Motor. d. „Stoewer" w Szczecinie, b. f-ma Jachne w Gorzowie),

3) przedsiębiorstwo budowy rowerów i motocykli (4 fabryki w Bydgoszczy, 1 w Dziedzicach, 1 w Nowej Wsi i ewent. b. P. Z. S. Nr 2 w Warszawie),

4) przedsiębiorstwo remontu samochodów (6 dawnych P. Z. S. — na cele remontu 12-tu zasadniczych marek wozów ciężarowych),

5) przedsiębiorstwo budowy silników rolniczych i przemysłowych (fabr. „Ochsner" w Bielsku, Państw. Zakł. Metalurgiczne w Andrychowie plus ewent. b. P. Z. S. Gliwice),

6) przedsiębiorstwo produkcji lotniczej P. Z. L. w Mielcu, Rzeszowie, Psiem Polu, oraz fabr. drzewa w Lubawce,

7) przesiębiorstwo kuzienne (fabr. d. Brevillier i Urban w Ustroniu i fabr. dla Przemysłu Kolejowego Katowice).

W wykazie powyższym nie figurują fabryki łódzkie (Bauer i Klinger) gdzie zagadnienie produkcji silników rolniczych i przemysłowych były już daleko posunięte. Zakłady te przechodzą do przemysłu budowy maszyn włókienniczych, postawionego przed olbrzymimi zadaniami, i fakt ten stawia przemysł motoryzacyjny przed trudnościami dodatkowymi, które będą musiały być szybko opanowane. W dziale rowerowym nadchodzące nowe wyposażenie umożliwi podjęcie produkcji na eksport, mający bardzo dobre wyniki.

We wszystkich zakładach Dyrekcji Motoryzacyjnej jest w toku stopniowa likwidacja produkcji pozabranżowej, konieczna dla podołania zadaniom właściwym.

Należy ufać, że przemysł motoryzacyjny w nowych formach organizacyjnych znajdzie ułatwienie w swej trudnej, mozolnej, ważnej, a tak mało u nas dotychczas rozwiniętej dziedzinie produkcji.

W trosce o jakość wyrobów metalowych

(rubryka stała)

Artykułem pierwszej potrzeby dla wsi jest niewątpliwie kosa. Na rynku spotkamy kosy krajowe z marką „Piast", produkcji jedynej u nas tego rodzaju fabryki w Starym Bielsku, oraz kosy zagraniczne — styryjskie. Produkcja krajowa — ca 20 tys. sztuk kos miesięcznie — pokrywa zaledwie małą część zapotrzebowania rynku. Nie będziemy omawiać tutaj zaganienia konieczności znacznego zwiększenia produkcji kos krajowych, rozwiązanie tego problemu zależy bowiem od aparatu kierującego produkcją a nie zbytem. Dopóki więc zagadnienie zwiększenia produkcji nie zostanie rozwiązane, większa część zapotrzebowania na kosy będzie musiała być pokrywana z importu.

Poruszyć natomiast należy sprawę jakości kos krajowych gdyż grozi im całkowite wyeliminowanie z rynku przez kosy obcego pochodzenia. Z danych dostarczonych CHPM, przez Oddział Żelaza Centrali „Społem" w Katowicach a zebranych z różnych okręgów Polski wynika, że z ogólnej ilości wypuszczonych na rynek kos marki „Piast", około 30% nie nadaje się do rozsprzedaży z powodu wykazanych braków. Braki te powstają w produkcji z dwóch zasadniczych przyczyn:

1) nieodpowiednie i niedość staranne przeprowadzenie obróbki mechanicznej i odręcznej.
2) zastosowanie nieodpowiedniego surowca — względnie nieodpowiednie przeprowadzenie obróbki cieplnej (hartowanie i odpuszczanie).

Do wad kos krajowych w grupie pierwszej zaliczyć należy:

a) zbyt wąski i na skutek tego za słaby uchwyt — np. szerokość szyjki na zgięciu w kosie „Piast" Nr. 8 wynosi 25 mm, a nawet mniej, podczas gdy kosy styryjskie posiadają szyjkę o szerokości 30 mm.
b) niewłaściwe położenie strzałki (żeberka) — strzałka powinna być położona bliżej grzbietu kosy i swoją szeroką częścią zaczynać się już od połowy szerokości szyjki.
c) mała krzywizna (łuk) skutkiem czego zboże przy koszeniu zesuwa się.
d) za wąskie i jednocześnie zbyt grube płótno.
e) zbyt gruby i niedostatecznie sklepany grzbiet
f) nieefektowny wygląd.

Do wad drugiej grupy zalicza się:

a) niejednakowa twardość — jedne kosy są zbyt twarde inne natomiast za miękkie.
b) pęknięcia.
c) pęcherze powietrzne.
d) przepalenia (przegrzania).

Wady wymienione w punktach d), e) grupy pierwszej oraz wady wymienione w grupie drugiej powodują, iż kosy krajowe wydają przy uderzeniu dźwięk o niskim tonie, gdy natomiast kosy styryjskie wydają dźwięk wysoki. Każdy rolnik wie, że wykonanie dobrej kosy wymaga nieprzeciętnej fachowości, staranności i długiego doświadczenia w pracy to też kupując kosy poddaje ją troskliwym oględzinom i różnym próbom wykrywając przy tym wady i niedokładności.

Wobec tak poważnych zarzutów wysuwanych przez odbiorców w stosunku do kos marki „Piast" Centrala „Społem" ostrzega Biuro Sprzedaży Drutu, Gwoździ i Czarnych Narzędzi, że postawi do jego dyspozycji, po tegorocznym sezonie żniwnym wszystkie kosy nienadające się do sprzedaży co z kolei obciąży fabrykę Staro-bielską wszelkimi związanymi z tym kosztami. Równocześnie „Społem" zastrzegło sobie, że odbiór kos z obecnej produkcji uzależnia od ich jakości.

Jakkolwiek kosy wyprodukowane w bieżącym roku pod względem jakości wykazały pewną poprawę w stosunku do zeszłorocznych to jednak poprawa ta jest jeszcze niezadawalająca. Mamy więc nadzieję, że powyższe uwagi spotkają się z należytym zrozumieniem w Starobielskiej Fabryce oraz u jej władz nadrzędnych i przyspieszone zostaną starania zmierzające do unowocześnienia urządzeń produkcyjnych, udoskonalenia metod produkcji, doszkolenia załogi produkcyjnej i odbiorców (brakarzy) gdyż dążeniem i życzeniem aparatu prowadzącego zbyt, jest aby krajowe kosy osiągnęły pierwszorzędną jakość i nie zostały wyeliminowane z rynku przez kosy zagranicznego pochodzenia.

Inż. M. S.

Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego — Bytom, ul. Kolejowa 2a — prosi odbiorców i konsumentów o nadsyłanie uwag, opinii, odpisów reklamacji, dotyczących jakości wszelkich wyrobów metalowych.

Uwagi te dają podstawę do opracowania konkretnych wniosków domagających się podniesienia jakości produkcji. Akcja ta przynosi pomyślne rezultaty. I tak np. w związku z interwencją naszą w CZPH, w sprawie nieodpowiedniej jakości łańcuchów gospodarczych produkowanych przez hutę „Baildon" — co poruszyliśmy również w Nr. 5 „Wiadomości Rynku Metalowego" — Centralny Zarząd Przemysłu Hutniczego doniósł nam, iż wymieniona Huta usunęła powody niedomagań w produkcji łańcuchów. Potwierdza to całkowicie nadesłana nam opinia poważnego odbiorcy: „Z wielką satysfakcją i prawdziwym zadowoleniem donosimy Panom uprzejmie, że ostatni transport łańcuchów z huty Baildon otrzymaliśmy w wykonaniu bez zarzutu i jakości bodajże przedwojennej".

C. H. P. M. ze swej strony przesyła tą drogą podziękowanie Centralnemu Zarządowi Przemysłu Hutniczego i Hucie Baildon — za podniesienie jakości łańcuchów na wyższy poziom — oraz tym odbiorcom, którzy przyczynili się do tego przez dostarczenie nam odpowiedniego materiału.

Wiadomości bieżące:

UDOGODNIENIE ZE STRONY SPRZEDAŻY DLA BUDOWNICTWA.

Szybka i tania odbudowa pomieszczeń mieszkalnych i gospodarczych stanowi jedną z głównych trosk zniszczonego Kraju. Jest kwestią ważną dla rozwoju budownictwa, aby zaopatrzone ono zostało w potrzebne artykuły, w szeroki sposób i po niskich cenach.

Z artykułów przemysłu metalowego o powszechnym zastosowaniu w budownictwie wymienić należy przede wszystkim: gwoździe, okucia budowlane, armatury, instalacje i tp.

Celem udogodnienia budownictwu należytego zaopatrywania się w te artykuły — rozszerzona została ostatnio sieć sprzedaży oraz umożliwiono przedsiębiorstwom budowlanym i instalacyjnym zaopatrywanie się po jednolitych cenach hurtowych ze Składów Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego, Centrali Materiałów Budowlanych, Składów Państwowego Przedsiębiorstwa Składów Żelaza oraz hurtowni prywatnych.

Dzięki temu uregulowana została w drodze instrukcji Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego i poszczególnych Biur Branżowych sprawa zaopatrywania się budownictwa na jednolitych zasadach — uniemożliwiających spekulacje i podrażanie kosztów budowy.

Przedsiębiorstwa budowlane i instalacyjne obowiązane są przy zakupach legitymować się odpowiednimi dowodami, stwierdzającymi wykonywanie zawodu, a handlowe placówki terenowe czuwać będą, aby nabywane artykuły metalowe, budowlane i instalacyjne nie były przeznaczane na dalszą odsprzedaż, bez zużywania do prac przedsiębiorstw.

Z rynku metalowego

(rubryka stała)

Poniżej podajemy sprawozdanie z sytuacji na rynku metalowym z okresu ostatniego miesiąca:

RYNEK BIAŁOSTOCKI.

Odbudowa zniszczonych działaniami wojennymi miast i wsi wpływa na wzmożenie ruchu handlowego. Odczuwa się silny głód towarowy. Największy popyt ze strony wsi jest na hufnale, hacele, podkowy, okucia, siekiery, kosy, maszyny rolnicze, miasto natomiast domaga się wszelkich narzędzi tnących i odlewów. Na rynku brak wyrobów z blachy, armatury wodociągowej i elektrycznej, kształtek i odlewów wodociągowych, oraz narzędzi tnących. Podaż jest niedostateczna. — Sektor państwowy i spółdzielczy nie jest zaopatrzony w należytym stopniu, zaś inicjatywa prywatna nie mogąc zaspokoić swych potrzeb na miejscu jest zmuszona do kupna towaru w Warszawie czy Katowicach.

RYNEK BIELSKI.

Siła nabywcza okręgu na poziomie przeciętnym. Zasadniczym odbiorcą jest sektor państwowy i rzemiosło, które ograniczają się do koniecznych remontów i zastępowania zużytych materiałów nowymi. Największe zapotrzebowanie można zaobserwować na narzędzia rolnicze, gwoździe, druty i okucia budowlane. Mimo miernego ruchu handlowego rynek nie jest nasycony, zwłaszcza brak gwoździ, drutów blankowych i kolczastych. Ceny wolnorynkowe wobec niedawnej względnie zwyżki cen na poziomie cen urzędowych.

RYNEK GDAŃSKI.

W związku z nieuzasadnioną pogłoską o zwyżce cen oraz ze względu na ożywioną akcję odbudowy — popyt przybiera na sile. Zasadniczym odbiorcą

są instytucje państwowe i inicjatywa prywatna (po 40%) w mniejszym stopniu sektor spółdzielczy (20%). Należy przypuszczać, iż 2/3 towaru rozchodzi się na wieś, zaś pozostała ilość t.j. 1/3 pokrywa potrzeby miasta. Daje się zauważyć znaczny popyt na artykuły śrubowe, okucia budowlane i meblowe, czarne narzędzia, odlewy piecowe, sanitaria, łączniki, armaturę, artykuły gospodarstwa domowego, druty i gwoździe zwłaszcza budowlane, papowe, sufitowe, teksy i druciaki. Na rynku odczuwa się brak zamków i okuć meblowych, wyrobów wozowniczych, białych narzędzi, odlewów, gwoździ papowych i teksów, drutu a w szczególności nie można dostać łączników kuto-lanych, sanitarii, żelazek do prasowania i wyrobów ocynkowanych. Zapotrzebowanie pokryte jest w niedostatecznym stopniu, jeśli idzie o druty i siatkę to w 1%, na wyroby ocynkowane i gwoździe w 20% armatury, czarnych narzędzi i łańcuchów jest brak kompletny (0%). Ceny wolnorynkowe nie uregulowane, dużo niższe przy artykułach nasycających rynek (np. podkowy) i o wiele wyższe na towary rozprowadzane w niedostatecznej ilości. Sieć dystrybucyjna zadawalniająca, pewną dwutorowość w handlu wprowadza tylko P. C. H. sprzedająca po cenach znacznie niższych od ustalonych, oraz Izba Przemysłowo-Handlowa stosująca odmienne marże detaliczne, od wyznaczonych przez Centralę Handlową Przemysłu Metalowego.

RYNEK GLIWICKI.

Do 1 kwietnia br. popyt przekraczał podaż. Od tego czasu, to jest od momentu zwyżki cen, daje się zauważyć silny zastój.

RYNEK LUBELSKI.

Ze względu na wzmagający się ruch odbudowy zakładów wytwórczych i pomieszczeń dla wojskowości odczuwa się wzmożony ruch ze strony sektora państwowego, który w tym okręgu jest odbiorcą zasadniczym (70%). Rynek nie jest zaspokojony, zapotrzebowania pokrywa się jedynie w 20%, brak wszelkich artykułów, zwłaszcza blachy, drutu i śrub. Ceny wolnorynkowe niejednolite.

RYNEK KRAKOWSKI.

Odbudowa zniszczonych działaniami wojennymi obiektów wpływa na stały wzrost siły nabywczej. Na pierwszy plan wysuwa się sektor państwowy (55%) i inicjatywa prywatna (41%) natomiast spółdzielczość pozostaje daleko w tyle (4%). Daje się zauważyć wielkie zapotrzebowanie na artykuły kanalizacyjne, sanitaria, odlewy handlowe, radiatory, wszelkie wyroby z blachy, śruby, nity i okucia budowlane. Na rynku brak jest armatur wodnych, parowych i gazowych, rur odpływowych, podstaw do pieców kąpielowych, płuczek, radiatorów, łączników i wanien. Podaż nie jest w stanie pokryć popytu. Jeśli chodzi o ceny to przeciętni kupcy detaliczni stosują się do cen urzędowych, natomiast małe prywatne zakłady wytwórcze rozprowadzają swe artykuły taniej, od przedsiębiorstw państwowych. Wiele trudności sprawia także nieuregulowana sprawa płatności za towary zamówione przed zwyżką cen, a pobrane po zwyżce. Pewne nieporozumienie wprowadza na rynku działalność Centrali Technicznej, rozsprzedającej armaturę wodną i parową, otrzymaną w drodze reparacyj z Niemiec, oraz szereg fabryk, które wbrew zakazowi Ministerstwa Przemysłu i Handlu rozprowadzają swe wytwory we własnym zakresie i po cenach zniżonych. Składy Krakowskie nie są w stanie zaspokoić potrzeb terenu, o rozległym zasięgu terytorialnym. Dlatego byłoby wskazanym uruchomienia punktów sprzedaży w takich miastach jak Rzeszów, Nowy Sącz, Nowy Targ, Gorlice.

RYNEK NYSKI.

Wyczerpanie się zapasów poniemieckich wywarło ogromny wpływ na wzmożenie siły nabywczej, która wzrosła o 300% w porównaniu do roku ubiegłego. Najpoważniejszym odbiorcą jest inicjatywa prywatna (50%) następnie sektor spółdzielczy (30%) i instytucje państwowe (20%). Przy sprzedaży detalicznej przeważają odbiorcy wiejscy (60%). Odczuwa się szczególny brak wyrobów blaszanych, emalii i narzędzi tnących a daje się zaobserwować wielkie zapotrzebowanie na gwoździe i okucia budowlane, wyroby kute i narzędzia tnące, wyroby blaszane i emaliowane. Zapotrzebowanie pokrywa się w 20%. Ceny wolnorynkowe niejednolite. Zdarzają się odchylenia do 100% zwłaszcza przy artykułach tak kurantowych jak naczynia emaliowane, wiadra, pilniki i teksy.

RYNEK SZCZECIŃSKI.

W związku z odbudową zakładów wytwórczych, budynków mieszkalnych, mostów i kolejnictwa — duże ożywienie okazuje przemysł państwowy, będący w tym okręgu niemal zasadniczym odbiorcą. Roboty budowlane pociągają za sobą wzrost popytu na takie artykuły, jak armatura, łączniki, kotły, radiatory, piece gazowe, sanitaria, wanny i okucia budowlane. Podaż nie jest w stanie pokryć zapotrzebowań zaspakajanych tylko w 25%. Szczególnie brak jest drutu, gwoździ, naczyń kuchennych, armatury i łączników. Ceny wolnorynkowe kształtują się poniżej ustalonych ze względu na poniemieckie remanenty. Sieć dystrybucyjna jest słabo rozwinięta — w wielu miastach brak punktów sprzedażnych i istnieje konieczność sprowadzania towarów z daleko położonych ośrodków jak Poznań i Gdańsk.

RYNEK WROCŁAWSKI.

Rynek Dolnośląski charakteryzuje bezustannie prowadzona walka o plan gospodarczy. Wobec braku dostatecznej organizacji w zakładach przemysłowych zdażają się często wypadki zupełnie niespodziewanych a pilnych zamówień, spowodowanych nieodpowiednio rozwiązaną kwestią planowania i nagłymi zmianami w produkcji. Intensywna odbudowa zniszczonych wojną obiektów wpływa na wzmożony popyt ze strony sektora państwowego, który zużytkowuje na swoje potrzeby około 70% rozprowadzanych artykułów. Rynek nie jest nasycony. zapotrzebowania pokrywa się jedynie w 30% i to tylko z remanentów poniemieckich. Największy popyt jest na armatury, części kute, lane, artykuły gospodarstwa domowego, śruby i okucia budo-

wlane. W cenach wolnorynkowych panuje rozbieżność. Ze względu na pozostałości poniemieckie oraz na wzmożone koszta przy sprowadzaniu pewnych artykułów, których na miejscu jest brak, z daleko położonych ośrodków gospodarczych — ceny są bądź to niższe od urzędowych, bądź to o wiele wyższe. Należy przypuszczać, iż akcja kontrolna i ustalenie marż zarobkowych oraz cen maksymalnych położy kres dla dzikiego handlu i wpłynie dodatnio na stabilizację cen. H. J.

EKSPORT PRZEMYSŁU TABORU I SPRZĘTU KOLEJOWEGO.

W związku z 5-letnim planem rozbudowy kolejnictwa w Z. S. R. R. zaistniały dla Polski duże szanse eksportowe.

Przewiduje się w ciągu tych lat dostawę:
300 parowozów szerokotorowych,
7000 wagonów.

Duże zainteresowanie naszą produkcją wykazują Bałkany. Ostatnio fabryki otrzymały zamówienie na 30 szt. parowozów wąskotorowych, jak również na części zapasowe o wartości 15.600.000 zł wg cen 1946 r.

Części te dostarczone będą począwszy od września.

Dla Jugosławii otrzymały nasze fabryki zamówienia na 12 parowozów na opał drzewny.

Cały szereg spraw jest w toku załatwiania.

Dla Argentyny złożone zostały oferty na 12 parowozów, ale wynik przetargu nie jest jeszcze znany.

Dla Finlandii zostały oferowane te same parowozy na opał drzewny, jak dla Jugosławii.

Bułgaria zapytuje ostatnio o oferty na 100 zespołów wagonów normalnotorowych (samowyładowujące).

Z prasy zagranicznej

Produkcja stali. Wg wiadomości agencji Tass — przedstawiciele zakładów Skoda omawiali w Polsce możliwość produkcji stali w obu krajach. Czechosłowacja obowiązuje się dostarczyć urządzenia dla polskich stalowni, mających wyprodukować 1.000.000 ton stali rocznie.

Polska dostarczy węgla i cynku.

Eksport stali. Wg danych statystycznych Ameryka zajęła pierwsze miejsce, jako światowy eksporter stali. W roku 46 eksport wynosił 82 mil. ton, podczas gdy w r. 37 Ameryka była na 3-cim miejscu, eksportując 63 mil. ton. Eksport produktów z żelaza i stali wynosił w ub. roku 4.143.046 ton. W tym samym czasie W. Brytania wyeksportowała tylko 1.860.591 ton.

Produkcja łożysk kulkowych. Po wyeliminowaniu Niemców z rynku światowego i w związku ze słabym rozwojem produkcji włoskiej, Austria zajęła po Szwecji drugie miejsce w dziedzinie fabrykacji łożysk kulkowych.

Produkuje się w zakładach Steyer, ca 600 różnych typów łożysk. Najgłówniejszymi odbiorcami są: W. Brytania i Czechosłowacja.

Eksport samochodów. W związku z ogromnym zapotrzebowaniem rynków zagranicznych na samochody, Zakłady Zbrojówki Czeskiej zwiększyły produkcję wozów na najbliższe miesiące do 2000 szt. miesięcznie.

Produkcja przedwojenna wynosiła 700 szt.

ANGLIA.

Produkcja żelaza i stali. Wg danych statystycznych produkcja żelaza i stali uległa lekkiej zniżce w lipcu w stosunku do cyfr poprzedniego miesiąca. Produkcja surówki żelaza osiągnęła 143.500 ton tygodniowo. Produkcja bloków stalowych i odlewów, tygodniowo 211.700 ton. Zgodnie z informacją czynników miarodajnych, chwilową zniżkę należy przypisać niewystarczającym dostawom węgla.

BELGIA.

W przemyśle belgijskim daje się zauważyć pewne niezadawolenie z klauzul zawartych w nowym układzie handlowym pomiędzy Francją a Belgijsko-Luksemburską Unią Gospodarczą, na temat dostawy blachy stalowej dla Francji.

Wg wiadomości Echo de la Bourse, Francja nigdy przedtem nie sprowadzała blachy stalowej z Belgii, a przeciwnie była współzawodnikiem w produkcji. Z powodu tego dziś Unia Gospodarcza będzie musiała odmówić dostaw takim stałym konsumentom jak Chiny i Argentyna. W odpowiedzi na to prasa francuska komunikuje, że kwestie związane z odbuwą przemysłu francuskiego są racją wymagającą tego posunięcia, jak również kwestie wymiany towarowej ze strony Francji jak: fosforany, potas, tekstylia, samochody, materiały elektr. i mechaniczne, oraz wina.

Z. S. R. R.

5-letni plan kolejnictwa. W Rosji wprowadzony został 5-letni plan, mający na celu rozwój i modernizację sieci kolejowej. Koszta, jakie w związku z tym są przewidziane, wynoszą 26.700 mil. rubli.

W zakres planów wchodzi budowa mostów i dróg, elektryfikacja, oraz zwiększenie taboru kolejowego. Projektuje się nowe drogi na Uralu, Kaukazie, Centralnej Azji i w półn. części europejskiej Rosji.

FRANCJA.

Główny Komisarz do badań przeprowadzanych nad energią atomową p. Joliot-Curie, udzielił wywiadu prasie francuskiej i zagranicznej i oświadczył, że rezultaty doświadczeń nad energią atomową podane będą do wiadomości publicznej.

W dalszym ciągu p. Curie stwierdził, że istniała t. zw. „żelazna kurtyna" t. zn. że USA, Wielka Brytania i Kanada monopolizowały zapasy uranium, czyniąc Francję zależną od swoich własnych dostaw.

Badania francuskie, jak oświadczył p. Joliot-Curie nie pójdą wyłącznie po linii używania energii atomowej do fabrykacji bomb, lecz do celów pokojowych, do celów, opartych o współpracę z innymi narodami.

AUSTRIA.

Ameryka udzieliła Austrii pożyczki na sumę 13.005.000 dol. Pożyczka ma być użyta na zakup urządzeń elektrycznych, stopów stali, metali nieżelaznych, samochodów i chemikalii.

Zakłady Aluminium w Ranshofen przystąpiły do produkcji aluminium, osiągając w 40% poziom przedwojenny.

Fka G. Josephy w Linzu rozpoczęła produkcję maszyn włókienniczych.

BELGIA

Podpisany w dniu 3 lipca pakt anglo-belgijski, uważany jest za pierwszy krok do stabilizacji gospodarczej. Dotąd charakterystyczną była dla Belgii dysproporcja w im- oraz eksporcie.

N. p. import z Anglii osiągał cyfrę 9.000 mil. fr., podczas gdy wyeksportowano towarów tylko na sumę 2.000 mil. fr.

Obecny układ towarowy przewiduje wymianę towarową na sumę Ł 27.500.000.

Fabrykanci belgijscy zaambarasowani są szybkością penetracji swoich rynków przez USA i obawiają się częściowego wyrugowania, szczególnie w dziedzinie aparatów pomiarowych i wyrobów kotlarskich.

Producenci bowiem amerykańscy oferują swoje towary po cenach, nie przewyższających w 50% cen belgijskich.

CZECHOSŁOWACJA.

Centralna Komisja Planowania zatwierdziła ostatnio program inwestycji na okres 2-letni na ogólną sumę 70 miliardów koron.

Międzynarodowa Wystawa w Pradze w czasie od 5—14 IX. zgromadziła rekordową liczbę kupców zagranicznych. Ogromne zainteresowanie wzbudził przemysł ciężki, konstrukcyjny, wyroby żelazne, maszyny rolnicze, aparaty pomiarowe i optyczne, oraz urządzenia dla chirurgii i dentystyki.

FRANCJA.

Wartość eksportu wg programu na II-gie półrocze przewidziana jest na sumę Ł 237.700.000.

Import na sumę Ł 266.200.000.

HOLANDIA.

Zgodnie z układem handlowym pomiędzy Holandią a Czechosłowacją, Holandia dostarczy materiałów plastycznych i różnego rodzaju gotowych wyrobów holenderskich.

Czechosłowacja natomiast wyrobów z żelaza i stali, maszyn i wagonów kolejowych.

Produkcja Zakładów Philipsa osiągnęła swój poziom przedwojenny. W roku 1946 Zakłady miały swoje przedstawicielstwa w 96 krajach. Liczba pracowników, zajętych tylko w tym przemyśle w Holandii wynosi 28.500.

Projektowana jest budowa wielkiej fabryki lamp żarzących w prowincji Drente, oraz wznowienie fabryki żarówek w Akwizgranie.

Królewskie Targi Holenderskie Jesienne wzbudziły w całym świecie ogromne zainteresowanie. Około 40 państw bierze udział w wystawie. Specjalny serwis prasowy został utworzony do dyspozycji gości zagranicznych. Dwa pierwsze dni Targów przeznaczone były tylko dla gości zagranicznych, jako dni eksportu.

SZWECJA.

W ciągu ostatnich kilku miesięcy Szwecja notuje rekordowe dostawy węgla z Polski. W czerwcu otrzymano 245.000 ton węgla i 57.000 ton koksu.

Zgodnie z ostatnim rozporządzeniem Rządu, pewna liczba i gatunki chemikalii, wyroby z żelaza i stali, maszyny i urządzenia elektryczne z wyjątkiem maszyn rolniczych zostały cofnięte z listy „wolnego rynku" i podporządkowane licencjom importowym.

Przewiduje się również wprowadzenie generalnych zmian w procedurze licencji importowej, działającej dotąd w tempie zbyt powolnym.

Eksport rudy żelaza osiągnął swój poziom przedwojenny. Wyeksportowano 3.000.000 ton.

TURCJA.

Po raz pierwszy od 1939 r. statek polski zawinął do Izmir, kierując się do Stambułu. Przewiduje się rozpoczęcie regularnego serwisu drogą morską między obu krajami.

Od redakcji.

Podajemy do wiadomości naszych Czytelników, że nawiązaliśmy kontakt z ob. J. Z. Michrowskim, właścicielem biura exportowo-importowego w Shanghaju, który przesyłać nam będzie miesięczne sprawozdania z sytuacji rynkowej w Chinach.

Z wydawnictw nadesłanych:

ZASADY POLITYKI HANDLOWEJ.

Nakładem Chłopskiej Spółdzielni Wydawniczej ukazała się w Warszawie praca Józefa Wojtyny pod tytułem „Zasady Polityki Handlowej i Organizacji Obrotu".

Autor zajmujący się od wielu lat zagadnieniami obrotu w Polsce, naświetlił w swej pracy aktualne problemy w tej dziedzinie gospodarczej. Jest to pierwsza tego rodzaju praca po wojnie i mimo usterek natury 3-ciorzędnej, zasługuje na jak największe zainteresowanie wszystkich osób parających się zarówno praktycznie jak i teoretycznie z zagadnieniami wymiany w kraju. Podział zatytułowany „Wymiana a Rozdzielnictwo" jest bardzo ciekawą próbą rozgraniczenia tych dwóch zagadnień obrotu towarowego, próbą uwieńczoną niewątpliwym powodzeniem. Tak samo inne rozdziały, szczególnie części II-giej zawierają bardzo wiele cennych uwag. Ogólnie biorąc, książka bardzo pożyteczna.

PRAWO CEN.

Na froncie ogłoszonej przez rząd „Bitwy o handel" — zagadnienie stabilizacji cen jest pierwszorzędnego znaczenia. Ustawa z dnia 2 czerwca 1947 r. o zwalczaniu drożyzny i nadmiernych zysków w obrocie handlowym zakreśla ogólne normy ustalania cen, ich kontroli, oraz sankcje za popełniane przestępstwa. Na prawnej podstawie ustawy zostało wydanych szereg rozporządzeń wykonawczych: o komisjach notowań, komisjach cennikowych i społecznych, komisji kontroli cen, o dopuszczalnej wysokości zysku brutto w obrotach handlowych i inne.

Praktyczna znajomość przepisów prawnych normujących zagadnienie cen jest ważna nie tylko dla urzędników administracji państwowej, czuwających z tytułu zajmowanych stanowisk nad stosowaniem obowiązującego prawa lecz również dla przedstawicieli partii politycznych, związków zawodowych i organizacji gospodarczych, wchodzących w skład komisji cennikowych czy społecznych komisji kontroli cen. Znajomość obowiązujących przepisów jest również ważna dla spółdzielców, kupców, rzemieślników i przemysłowców; dzięki niej mogą bowiem oni uniknąć przykrych przestępstw, wynikających z czynów przestępczych, spowodowanych nieznajomością prawa.

Przepisy prawne pisane specyficznym językiem prawniczym, nie zawsze są dla każdego obywatela zrozumiałe, to też dobrze się stało, że naczelnik wydziału w Biurze Cen Ministerstwa Przemysłu i Handlu — mgr Wacław Dawidowicz zebrał w jednej książce p. t. „Prawo o notowaniu, wyznaczaniu i kontroli cen" wszystkie obowiązujące w tym zagadnieniu, przepisy prawne i zaopatrzył je autorytatywnym komentarzem wyjaśniającym. Wielkim udogodnieniem jest zamieszczony na końcu książki skorowidz rzeczowy, ułatwiający natychmiastowe odszukanie interesujących czytelnika przepisów. Cena książki jest w porównaniu z aktualnymi cenami książek dość niska, gdyż wynosi 200 zł, przy 130 str. objętości.

„Prawo cen" ukazało się nakładem wydawnictwa „Panteon", Warszawa, Marszałkowska 120.

CENTRALA HANDLOWA PRZEMYSŁU METALOWEGO.

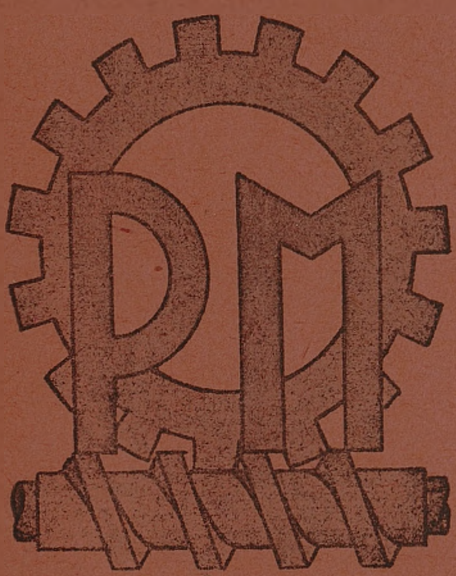
Wydział Wydawnictw posiada na składzie następujące książki:

1. Chromowanie	cena	160.— zł
2. Prod. Odkuwek Forem. inż. Malanowski	„	160.— zł
3. Tokarstwo inż. Fałkowski	„	160.— zł
4. Wyrób Narzędzi do Obrób. Met. i Drewna, inż. Orębski	„	135.— zł

Książki, których nakład jest mały, wysyłamy według kolejności zamówień.

ROZSTRZYGNIĘCIE KONKURSU.

Poniżej reprodukujemy projekty nagrodzonych na Konkursie odznak Przemysłu Metalowego:



I nagroda
Leszek Szczepański



II nagroda
Kazimierz Moździerz

Redakcja i Administracja: Bytom ul. Kolejowa 2 a tel. 46-89. Prenumerata kwartalna 60 zł. Cennik ogłoszeń: 1 str. 10,000.— zł., ½ str. 5,000.— zł. ¼ str. 2,500.— zł. ⅕ str. 1,200.— zł. $^{1}/_{10}$ 600.— zł.
Bank Gospodarstwa Spółdzielczego oddział Bytom konto Nr 90.

Wydawca: Centrala Handlowa Przemysłu Metalowego.
Komitet Redakcyjny — Red. Zygmunt Kiełb.

Drukarnia Państwowa, Bytom, ul. Piekarska 9. Nr. tel. 43-18. Zam. 2159 R 30291